
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 104

(ЧАСТИНА II)

КИЇВ – 2012

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 104. Частина II (у двох частинах).

К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2012. – 238 с.

У збірнику представлені матеріали міжнародної наукової конференції: «Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми, перспективи», яка була проведена 17-18 листопада 2011 року в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, за сприянням Всеукраїнської громадської організації «Українська асоціація економістів-міжнародників».

Редакційна колегія:

Копійка В.В.,	д-р політ. наук, проф. (<i>головний редактор</i>);
Вергун В. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Дайнеко В. В.,	канд. філол. наук, проф.;
Денисов В. Н.,	д-р юрид. наук, проф.;
Довгерт А. С.,	д-р юрид. наук, проф., член-кор. АПрН України;
Кисіль В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Коппель О. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Крижанівський В. П.,	д-р істор. наук, проф.;
Крушинський В. Ю.,	д-р політ. наук, проф.;
Макаренко Є. А.,	д-р політ. наук, проф.;
Манжола В. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Матвієнко В. М.,	д-р істор. наук, проф.;
Муравйов В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Пахомов Ю. М.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Перепелиця Г. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Пирожков С. І.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Пузанов І. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Рижков М. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Рогач О. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Скороход Ю. С.,	д-р політ. наук, проф.;
Філіпенко А. С.,	д-р екон. наук, проф.;
Фурса С. Я.,	д-р юрид. наук, проф.;
Шемшученко Ю. С.,	д-р юрид. наук, проф., академік НАН України;
Шнирков О. І.,	д-р екон. наук, проф. (заст. головного редактора);
Циганов С. А.	д-р.екон. наук, проф.

Відповідальний редактор: **Римська Т.Ю.**

Адреса редакційної колегії: 04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1,
Інститут міжнародних відносин; тел. 481-44-14.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен власних та інших відомостей.

*David A. Jones**

**A WIDENING POLITICAL ECONOMY?
FREE TRADE BETWEEN
THE EUROPEAN UNION AND THE UKRAINE:
SOME THEORETICAL PRIORITIES AND
METHODOLOGICAL CONSIDERATIONS**

Key Words: European Neighbourhood, Ukraine, Free Trade

The European Union (EU) has established the European Neighbourhood Policy (ENP), one main objective of which is to entice EU neighbours from its South and its East to join the EU either as Member States or as favoured trading partners. The Ukraine borders the EU on its East. It is both a neighbor of the EU and a major gateway from the EU into what was the Soviet Union. The Western sector of the Ukraine once was a part of Poland to the Easternmost Kurzon line, until 1945. One question is whether the ENP facilitates or hinders closer economic ties between the EU and the Ukraine, in terms of both goods and services, and whether the ENP status quo should be maintained or changed. What should be the paramount criteria?

The EU has concluded Free Trade provisions with Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Libya, Morocco, Palestinian Authority, Syria, and Tunisia, none of which aspire to EU membership, except for Morocco all of which are rather far away from its borders, and none of which has received a Common Foreign and Security Policy (CFSP) invitation except for Jordan that has prevaricated in accepting the same. It has yet to conclude Free Trade provisions with Belarus or Ukraine, both of which border Poland on the Eastern EU frontier, or with Armenia, Azerbaijan, Georgia, Kazakhstan, or Moldova, all of which are its neighbours on the Eastern European continent, and all of which except for Kazakhstan have accepted CFSP invitations and do aspire to EU membership. Arguably, the EU has prioritised its objectives backwards, looking first to Africa and the Middle East but last to the Eastern stretches of Europe, confusing the European neighbourhood with an African habitat.

Research questions.

This paper is intended to address preliminary questions concerning the extent to which the ENP is supported by a broad-base of EU member states? Only four member states: Germany, Hungary, Italy, and Poland appear to engage in robust trade with Ukraine, for example (Table 1). The question is why? Seemingly, the other 23 member states, or many of them, are not trading significantly with Ukraine, as but one example, and therefore are not seriously supporting the ENP. Is the reason a fear of competition? Which member states are the most reluctant to trade?

The Gross Domestic Product (GDP) of Ukraine for the year 2008 at USD 4,318 was far lower than Libya, just under Algeria and Tunisia, but well higher than Egypt or Morocco¹. The Gross National Income (GNI) Purchasing Power Parity (PPP) of Ukraine for the same year at

¹ International Monetary Fund (IMF). 2008. World Economic Outlook Database. Oct.

* Prof. dr., University of Warsaw

USD 6,810 reflected the same comparison with the African nations referenced, but Azerbaijan, Belarus, and Kazakhstan ranked higher than Ukraine². Arguably, the EU should be concerned that Ukraine, its next door neighbour, not lag economically behind its more distant European neighbours or be outshone by African nations.

A similar criticism was made recently when the EU concluded a Free Trade Agreement (FTA) with the Republic of Korea ahead of an FTA with China, India, Japan, which at least one economist explained as being justified to avoid weakening the World Trade Organisation (WTO) framework³. This explanation would not appear to be valid as pertains to Ukraine. Similarly, the European Commission's explanation for failing to conclude an FTA with any ASEAN nation out of an appreciation of the difficulties involved in pursuing regional agreements⁴ does not seem to apply to Ukraine, either, unless suddenly Ukraine has become a region in itself. On the contrary, North Africa and the Middle East are regions.

One reason for the EU's affection for trading with countries outside of its neighbourhood, and perhaps the primary reason for this situation, is disagreement amongst the member states as to whether trade with a given neighbouring country, such as Ukraine, will benefit or harm them as individual countries, regardless of whether this trade stands to benefit the European Community collectively. For example, agricultural products imported from Ukraine into the EU may stand to benefit manufacturing countries of Western Europe but harm, at least in perception, countries of Eastern Europe that both abut Ukraine and produce their own agricultural products in substantial quantity. Technological products imported from Ukraine into the EU may stand to benefit other Eastern European countries that otherwise would import internally from Western Europe, but the same imports may be seen to compete with and consequently harm Western European countries that export large quantities of manufactured products at higher prices. All of this smacks of what one might call member state protectionism.

Even if an FTA is signed between the European Union and third countries, this is not a panacea in and of itself. According to Olivier Prost, a partner at the law firm Gide Loyrette Nouel's Brussels office and former director of the legal affairs division at the World Trade Organisation (WTO), "signing the FTA does not mean the elimination of trade remedies," because the parties could continue to impose trade barriers even after the signing, especially if at least one of them is perceived by the other not to be a market economy⁵.

One area of EU trade policy in general concerns intellectual property rights (IPRs), and it has been criticized for being fragmented. Fredrik Erixon of ECIPE has argued that such fragmentation has stifled EU trade policy as "an effective tool to spur cross-border integration of innovations⁶. Derivative of this criticism is the question whether fragmentation has stifled cross-border EU-Ukraine integration of innovations. The author herein will argue that it has done so. A survey of patents and other intellectual property protections of technology documented that sharing intellectual property can be more profitable than hoarding it⁷.

² World Bank. 2008. World Development Indicators Database. 17 Oct.

³ Everett, Simon J. 2007. "'Global Europe': an initial assessment of the European Commission's new trade policy," www.everett.com, 10. <http://www.everett.com/research/articles/ECNewTradePol.pdf> (Accessed 16 October 2011).

⁴ European Commission (EC). 2010. "Report on progress achieved on the Global Europe Strategy, 2006-2010," [www.trade.ec.europa.eu](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146941.pdf), 9. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146941.pdf (Accessed 17 October 2011).

⁵ Vietnam business News (VBN). 2011. "EU import laws could hurt Viet Nam exports," Vietnam Business News (VBN). 15 Jul. <http://vietnambusiness.asia/eu-import-laws-could-hurt-viet-nam-exports> Accessed 14 November 2011

⁶ Erixon, Fredrik. 2011. "Value for money: Getting Europe's trade and IPR policy right," ECIPE Occasional Paper No. 1/2011, 2. Brussels: European Centre for International Political Economy.

⁷ The Economist. 2005. "An open secret: sharing intellectual property can be more profitable than keeping it to yourself". The Economist, 22 October.

Another area of EU trade policy involves the balance of payments. From the standpoint of the EU, trade in goods was positive: in the year 2010, EU exports to Ukraine were €17.3 billion and EU imports from Ukraine were €11.4 billion, mostly primary commodities, agricultural products, and some machinery⁸. The EU is concerned that this balance in its favour could change: The EU is the Ukraine's largest trading partner.

One EU or 27?

In order to conceptualise fully the reality of an expansion of a widening political economy through new Free Trade Areas (FTAs) on the European Union's eastern front, or anywhere, one must view the European Union (EU) as 27 trading blocks, not merely as one. This is because the Pareto efficiency can only be measured in terms of its impact on each EU member state as an individual entity, and not in terms of the EU as a 27-member trading block.

This statement is true regardless of whether in fact the EU itself is an FTA, a customs union, a common market, or an economic and monetary union (EMU), all of which it claims to be, but most of which in reality it is yet to be. The EU is not yet fully an EMU because only 17 of the 27 EU member states have joined the Euro Zone (Euro Area): of the "old Europe," the United Kingdom, Denmark, and Sweden are not members, and only five of the member states that joined the EU since 01 May 2004 have joined the Euro Zone (Cyprus, Estonia, Malta, Slovakia, and Slovenia). It is not entirely an economic union because it lacks substantial harmonization of economic and social policies sufficient to ensure effective free movement and harmonization of macroeconomic policies that in turn are sufficient to ensure that trade flows are not distorted. It is not really a common market because, although capital moves rather freely within the EU itself, labour movement encounters obstacles, particularly in professional services. In fact, the EU is yet to become even an FTA unto itself, because some barriers to internal trade in goods remain, although they were supposed to have been removed.

Hill and Wallace have observed that "European foreign policy is a 'system of external relations', a collective enterprise through which national actors conduct partly common, and partly separate, international actions."⁹ To this, it must be remembered, many EU member states have conducted bilateral relations with third countries that are parallel to the relations between the same third countries, as a *domaine réservé* allowed under EU laws¹⁰. Sometimes, these parallel bilateral relations have resulted in "special relationships"¹¹ that in turn are or appear to be perceptions amongst the EU partners involved that trade with particular third countries is a zero-sum game: for them to win, other member states must lose, and when other member states win, they themselves must lose. In this context, the perception controls the behaviour, not the reality, regardless of the accuracy of the perception.

Against this economic reality, it must be obvious that member states are not equal in terms of whether external trade generally or external trade with any particular country leaves them

⁸ European Commission (EC). 2011. Trade. Ukraine. <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/ukraine> (Accessed on 16 October 2011).

⁹ Hill, Christopher, and William Wallace. 1996. "Introduction: actors and actions," in Hill, Christopher, ed. 1996. *The actors in Europe's foreign policy*. London and New York: Routledge, 5.

¹⁰ Manners, Ian, and Richard G. Whitman. 2000a. "Introduction," in Manners, Ian, and Richard G. Whitman, eds. 2000. *The foreign policies of European Union member states*. Manchester: University of Manchester Press, 5. See also Tonra, Ben, and Thomas Christiansen. 2004. "The study of EU foreign policy: between international relations and European studies," in Tonra, Ben, and Thomas Christiansen, eds. 2004. *Rethinking European Union foreign policy*. Manchester: University of Manchester Press, 1.

¹¹ Gardner Feldman, Lily (1984), *The Special Relationship between West Germany and Israel*, Boston, London, Sydney: George Allen & Unwin, 256-257.

better off or worse off, nor do they perceive themselves as being equally better off or worse off, either. Further, this reality seems unlikely to change in the foreseeable future, at a time when some member states feel differentially threatened by the unrealistic pattern of consumption they witness within their neighbouring member states.

As but one example, Ukraine is a neighbour of the EU, and the 27 EU member states import from and export to Ukraine in very different patterns, as Table 1 below reflects. Cyprus and Germany are the two largest EU investors in Ukraine, at USD 8,5 and 6,6 billion respectively¹². Not surprisingly, Germany increased its imports from Ukraine in 2010 to Euro 280 from 259 in 2009, and increased its exports to Ukraine to Euro 909,2 in 2010 from 820,8 in 2009, although this created a trade deficit increase from -561,8 to -629,3. In addition, Italy increased its imports from Ukraine to Euro 419,7 million in 2010 from 311,7 million in 2009, but decreased its exports to Ukraine from Euro 277,7 million in 2009 to 260,8 million in 2010, keeping a positive balance of trade at Euro 159,8 million. The other large trading partners of Ukraine were Poland, Hungary, and Italy. Poland increased its imports from Ukraine to Euro 216,4 million in 2010 from 143,8 million in 2009, and increased its exports to Ukraine to Euro 625,4 million in 2010 compared with 508,7 million in 2009, ending up with a negative balance of trade of Euro -409 million. Hungary increased its imports from Ukraine to Euro 216,4 million in 2010, up from 143,8 million in 2009, and increased its exports to Ukraine from Euro 508,7 million in 2009 to 625,4 million in 2010, absorbing a negative balance of trade at Euro -164,6 million. Italy increased its imports from Ukraine to Euro 419,7 million in 2010 compared to 311,7 million in 2009, but set off this increase with a decrease in exports to Ukraine of Euro 260,8 million in 2010 compared to 277,7 million in 2009.

Most of the other EU member states imported and/or exported much less from/to Ukraine in 2009 and 2010, reflecting a different (lower) level of confidence in Ukraine as a trade partner. Between 2009 and 2010, total EU imports from Ukraine rose by only about Euro 100 million, but total EU exports to Ukraine increased by more than Euro 600 million, leaving a negative balance of trade at Euro -1413,5 million in 2010, up from -965,7 in 2009 (Table 1). This evidences some increase in the perception by a number of EU member states that Ukraine is their competitor, and apparently in response they avoided a major increase in imports (13 member states decreased their imports from Ukraine, some sharply so). Only about half (14) of the EU member states increased their imports from Ukraine at all, several states barely so. Nineteen member states increased their exports to Ukraine. In doing so, Denmark went from a positive to a negative balance of trade with Ukraine, and Lithuania more than doubled its negative balance of trade from Euro -38,9 million to -83,8 million.

It is important to mention that both Germany and Poland, the two strongest supporters of Ukrainian accession to the EU and largest importers from and exporters to Ukraine, may be said to have a “special relationship” with Ukraine. One evidence of this is their expectation of energy supplies from or through Ukraine, especially in winter, exemplified in their support for the Odessa-Brody-Gdańsk oil pipeline¹³. On the contrary, most of the EU member states that decreased their trading with Ukraine appear not to have any such “special relationships” themselves, and seem also not to find those between Germany and Poland on the one hand and Ukraine on the other.

¹² Mission of Ukraine to European Communities. 2011. “An analysis of the Ukraine-EU trade in some commodity groups for the period April 1. 2009 to April 1. 2010 shows a continuing tendency to exceed the volume of EU exports to Ukraine over EU imports from Ukraine goods with greater added value,” www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/en/publication/content/47296.htm (Accessed 12 November 2011).

¹³ Polish Ministry of Foreign Affairs. 2001. The Eastern policy of the European Union in the run-up to the EU's enlargement to include the countries of Central and Eastern Europe – Poland's viewpoint. Warszawa: Ministerstwo Spraw Zagranicznych. 13 Jan., 21.

Table 1
The dynamics of European Union trade with Ukraine
(Year 2010 compared with Year 2009)
(in millions of Euro)

European Union Member State	EU Imports from Ukraine		EU Exports to Ukraine		Commodity Circulation		Share of EU Member State's Trade with Ukraine, %		The Balance of Trade	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Austria	76,6	92,4	95,5	163,5	172,1	255,9	3,50%	4,60%	-18,9	-71,1
Belgium	54	45,9	79	90,5	133	136,4	2,70%	2,40%	-25	-44,6
Bulgaria	217,3	119,2	16,2	19,3	233,5	138,5	4,70%	2,50%	201,1	99,9
Cyprus	12	7,6	0,6	1,4	12,6	9	0,30%	0,20%	11,4	6,2
Czech Republic	66	145,4	97,8	150,3	163,8	295,8	3,30%	5,30%	-31,7	-4,9
Germany	259	280	820,8	909,2	1079,8	1189,2	21,90%	21,30%	-561,8	-629,3
Denmark	35,8	26,3	34,5	36	70,3	62,2	1,40%	1,10%	1,3	-9,7
Estonia	14	14,9	16,5	15,4	30,6	30,3	0,60%	0,50%	-2,5	-0,5
Spain	162,6	124,7	41,4	47,6	204	172,3	4,10%	3,10%	121,2	77,2
Finland	15,7	6,5	68,7	60,7	84,4	67,2	1,70%	1,20%	-53	-54,2
France	116,5	74	126,5	145,2	243	219,2	4,90%	3,90%	-10,1	-71,1
Great Britain	35,7	43	125,2	101,9	160,9	144,9	3,30%	2,60%	-89,6	-59
Greece	46,5	29,6	9,8	10,7	56,3	40,3	1,10%	0,70%	36,7	18,9
Hungary	84,4	107	159,8	271,6	244,2	378,6	4,90%	6,80%	-75,4	-164,6
Ireland	1,5	0,3	5,1	5,5	6,5	5,7	0,10%	0,10%	-3,6	-5,2
Italy	311,7	419,7	277,7	260,8	589,4	680,5	11,90%	12,20%	34	158,9
Lithuania	24,3	26,9	63,2	110,8	87,5	137,7	1,80%	2,50%	-38,9	-83,8
Luxembourg	0	0,3	1,3	5,7	1,4	6	0,00%	0,10%	-1,3	-5,4
Latvia	23,7	21,7	17,6	17,1	41,3	38,8	0,80%	0,70%	6,1	4,6
Malta	2,8	1,1	0	0,1	2,8	1,2	0,10%	0,00%	2,7	1,1
Netherlands	124,9	84,2	148,1	207	273	291,2	5,50%	5,20%	-23,2	-122,8
Poland	143,8	216,4	508,7	625,4	652,5	841,9	13,20%	15,10%	-364,9	-409
Portugal	13,3	32,5	2,4	3,8	15,6	36,3	0,30%	0,60%	10,9	28,7
Romania	51,9	70,4	72,5	109,2	124,4	179,6	2,50%	3,20%	-20,6	-38,8
Sweden	8,6	12,2	55,9	40,3	64,5	52,5	1,30%	0,90%	-47,2	-28,1
Slovenia	3,7	1,7	43,6	35,5	47,3	37,2	1,00%	0,70%	-40	-33,7
Slovakia	78	84,4	61,4	57,4	139,4	141,8	2,80%	2,50%	16,6	27
Total	1984,2	2088,4	2949,9	3501,9	4934,1	5590,2	0,00%	0,00%	-965,7	-1413,5

SOURCE: Mission of Ukraine to European Communities. 2011. "An analysis of the Ukraine-EU trade," [www.ukraine-eu.mfa.gov http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/en/publication/content/47296.htm](http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/en/publication/content/47296.htm) (Accessed 12 November 2011), tr. by the author.

Economic improvements.

The anticipated result of the European Neighbourhood Policy is to increase trade between the EU and its neighbours. From an EU viewpoint, this would stimulate growth in neighbouring

state economies, and increase the quality of life amongst the residents there, as well as increase the attraction of neighbouring nations to join the EU in the near future. In fact, overall EU trade with Ukraine has barely increased between the years 2009 and 2010, and among half the member states trade actually has decreased. This does not show widespread commitment to the ENP at all.

Economic improvements come in different theoretical sizes and shapes. According to legal economist David Friedman, “altruism” may produce different outcomes in the minds of different observers¹⁴. What this means is that we can and do have different definitions of economic efficiency: the Kaldor and Marshall definitions are not equivalent¹⁵. Does increased trade between some EU member states and a neighbouring state such as Ukraine come at the expense of other EU member states? Do increases in imports particularly, but possibly also in exports, by some EU member states make the other EU member states, or some of them, economically worse off? Even if not factually, do the recalcitrant EU member states believe that this is so? What can be done? What options are optimal?

Pareto efficiency, Pareto improvement.

A Pareto efficiency exists when at least one party is made economically worse off as a consequence of another party being made better off. The absence of a Pareto efficiency (Pareto inefficiency) exists when no party is made economically worse off as a result of any other party being made better off, which in turn offers an opportunity for a Pareto improvement. The latter is a reallocation of resources that will make at least one party better off without making any other parties worse off. When no further Pareto improvements are possible, the result is Pareto optimal.

Some EU member states clearly believe they are economically better off by both importing from and exporting to “third” countries such as Ukraine, and a few EU member states appear to believe they are better off either importing from or exporting to the same. The other EU member states seem to harbour a different perspective, believing they are worse off doing either form of trade, and some may conclude they become worse off when other EU member states engage in this trade, whether their sister EU member states import from, export to, or both import from and export to these countries, and regardless of whether the trading practices of their respective sister EU member states create positive or negative balances of trade for those states themselves or for the EU collectively. This situation requires a Pareto improvement.

Marshall efficiency, Marshall improvement.

A Marshall efficiency and a Marshall improvement are different from, and may exist in the absence of, a Pareto efficiency or a Pareto improvement. As David Friedman noted:

The term "economic improvement" is used in economics to refer to three different, but closely related, things. A Pareto improvement is a change that makes somebody better off and nobody worse off. A potential Pareto improvement--sometimes referred to as a Kaldor improvement--is a change that would be a Pareto improvement if combined with a suitable set of cash transfers among those affected. A net improvement in the sense used by Marshall--what I have elsewhere called a Marshall improvement--is a change whose net value is positive, meaning that the total value to those who benefit, measured as the sum of the number of dollars they would each, if necessary, pay to get the change, is larger than the total cost to those who lose,

¹⁴ Friedman, David. 1988. “Does Altruism produce Efficient Outcomes? Marshall vs. Kaldor,” *The Journal of Legal Studies* 17:1, 1-13.

¹⁵ *Ibid.*, 13.

*measured similarly. For each definition of improvement we can construct a corresponding definition of efficiency. A situation is (Pareto/Kaldor/ Marshall) efficient if it cannot be (Pareto/Kaldor/Marshall) improved*¹⁶.

Put differently, a Marshall efficiency exists when more parties are better off than are worse off, so the net effect of an allocation of resources, including its transaction costs, is positive. Much of the controversy surrounding the European Neighbourhood Policy and its more wide ranging counterpart, the Global Europe Strategy, boil down to the difference between positive (what is) and normative (what ought to be) economic efficiency, both production efficiency and utility efficiency in the way David Friedman contrasted these concepts¹⁷. This means, as Friedman noted, referencing the Hicks-Kaldor criterion¹⁸, that an improvement in the eyes of Alfred Marshall¹⁹ ("Marshall improvement") may not be a "Pareto improvement" at all²⁰.

Germany and Poland should exercise a leadership role in the initiation of compensation to their sister EU member states that have resolved to diminish their imports from and/or exports to Ukraine and other "third" party states situated contiguously to the EU's Eastern and Southern boundary lines. For Germany, its doing so would be simply to increase its existing commitment to Ukraine, parallel to its rather immense FDI there.

The Kaldor-Hicks condition.

Fundamentally, Kaldor-Hicks efficiency is reached when a Pareto optimal outcome is achieved by an exchange of resources from the parties who are made better off to the parties who are made worse off, such that the latter are restored to where they were originally and no longer are any worse off. In the context of this paper, in order for the ENP to work efficiently, member states of the EU that become better off through trade with third party states such as Ukraine should compensate other EU member states that have become worse off as a consequence thereto or which perceive they are worse off. For example, Germany, Hungary, Italy, and Poland should consider compensating other EU member states, particularly those that decreased their trade with a particular third party, in this case Ukraine.

The Scitovsky paradox.

Then there is the Scitovski Paradox, which contends that although the gainer can compensate the loser for making a change in allocation, the loser can do the same thing by compensating the gainer to return to the original position²¹. As Scitovski noted, "[a]ll the welfare propositions of the classical economists – viz., competition, free trade, and direct taxation -- ... [have] not always been realised. They are all based on the principle that given the total quantity of utilised resources, they will be best distributed among different uses if their rates of substitution are everywhere and for every person equal; for only in such a situation will each person's satisfaction be carried to that maximum beyond which it cannot be increased without diminishing someone else's."²² The same should hold true when one substitutes country or international trading partner for person in the same context.

¹⁶ Ibid., 1.

¹⁷ Friedman, David. 1999. Price Theory. Cincinnati: Thomson South-Western Publishing Co.

¹⁸ Kaldor, Nicholas. 1940. "A Note on Tariffs and the Terms of Trade," *Economica*. Nov.

¹⁹ Marshall, Alfred. 1920. Principles of Economics. London: MacMillan & Company, Chapter 6.

²⁰ Friedman, David. 1999. Price Theory. Cincinnati: Thomson South-Western Publishing Co.

²¹ Scitovsky, Tibor. 1976. The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction. Oxford: Oxford University Press.

²² Scitovsky, Tibor. 1941. "A Note on Welfare Propositions in Economics," *The Review of Economic Studies* 9:1, 77-88.

In the context of this paper, the “third” countries including Ukraine that trade with the EU member states should compensate those EU member states that deem themselves to have become worse off by reason of trade between these “third” countries and other EU member states. In this manner, the end result will be a pan-EU perception that the ENP is efficient and workable, plus that accession of Ukraine and similarly-situated “third” countries East and South of the current EU borders is desirable and viable in the near future.

Conclusion

Several conclusions flow from the within research, as follow:

1. Trade between member states of the European Union (EU) varies considerably both in terms of imports and exports, but more especially in terms of imports.
2. Germany, Hungary, Italy, and Poland enjoy large trade with Ukraine, both imports and exports, and Bulgaria enjoys a large import trade, but not a large export trade.
3. Germany and Poland, at least, have visible “special relationships” with Ukraine, and it appears that this is one reason why Germany’s foreign direct investment (FDI) in Ukraine is so large, and why Germany and Poland have large trade with Ukraine.
4. Any Free Trade Agreement (FTA) between the European Union (EU) and an outside country (“third country”) must include the realisation that, at least initially, any such FTA will have to function as 27 different FTAs bundled into one: a separate FTA for each EU member state.
5. This is a major reason why the European Neighbourhood Policy (ENP) implementation slowed down, and why EU FTAs with other European countries to its East and South have yet to materialise; this in turn is a major reason why the ENP status quo requires some change..
6. What this means is that some EU member states must expect to realise burdens whilst other EU member states may realise benefits from an FTA with any given third country.
7. To compensate for this, a Marshall, Kaldor/Hicks exchange of resources is required.
8. An optimal exchange of resources would be for EU member states that receive benefits from free trade with “third” countries such as Ukraine should share part of their benefits with other EU member states that incur, or think they incur, burdens from such free trade by other member states.
9. This may mean also that “third” countries such as Ukraine should consider sharing some benefits they receive from EU member states that are their largest trading partners with other EU member states that are decreasing their trade, and especially with EU member states that are decreasing their imports.
10. As a variation of the Scitovsky paradox, the “third” countries themselves such as Ukraine should share a part of the benefits they receive from EU member states such as Germany and Poland that are their large trading partners with other EU member states that seem recalcitrant to trade with them, in order to bolster the ENP and speed up their accession to the EU.

References

1. Erixon, Fredrik. 2011. “Value for money: Getting Europe’s trade and IPR policy right,” ECIPE Occasional Paper No. 1/2011. Brussels: European Centre for International Political Economy.
2. Evernett, Simon J. 2007. “‘Global Europe’: an initial assessment of the European Commission’s new trade policy.” <http://www.evenett.com/research/articles/ECNewTradePol.pdf> (Accessed on 16 October 2011).
3. The Economist. 2005. “An open secret: sharing intellectual property can be more profitable than keeping it to yourself”. The Economist, 22 October.

4. European Commission (EC). 2010. "Report on progress achieved on the Global Europe Strategy, 2006-2010."
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146941.pdf (Accessed on 17 October 2011).
5. European Commission (EC). 2011. Trade. Ukraine. <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/ukraine> (Accessed on 16 October 2011).
6. Friedman, David. 1988. "Does Altruism produce Efficient Outcomes? Marshall vs. Kaldor," *The Journal of Legal Studies* 17:1, 1-13.
7. _____. 1999. *Price Theory*. Cincinnati: Thomson South-Western Publishing Company.
8. Gardner Feldman, Lily. 1984. *The Special Relationship between West Germany and Israel*, Boston, London, Sydney: George Allen & Unwin.
9. Hicks, John. 1939. "The Foundations of Welfare Economics," *The Economic Journal* 49:196, 696-712.
10. Hill, Christopher, and William Wallace. 1996. "Introduction: actors and actions," in Hill, Christopher, ed. 1996. *The actors in Europe's foreign policy*. London and New York: Routledge, 1-16.
11. International Monetary Fund (IMF). 2008. *World Economic Outlook Database*. Oct.
12. Kaldor, Nicholas. 1940. "A Note on Tariffs and the Terms of Trade," *Economica*. Nov.
13. Manners, Ian, and Richard G. Whitman. 2000a. "Introduction," in Manners, Ian, and Richard G. Whitman, eds. 2000. *The foreign policies of European Union member states*. Manchester: University of Manchester Press, 1-16.
14. _____. 2000b. "Conclusion," in Manners, Ian, and Richard G. Whitman, eds. 2000. *The foreign policies of European Union member states*. Manchester: University of Manchester Press, 243-273.
15. Marshall, Alfred. 1920. *Principles of Economics*. London: MacMillan & Company.
16. Mission of Ukraine to European Communities. 2011. "An analysis of the Ukraine-EU trade in some commodity groups for the period April 1. 2009 to April 1. 2010 shows a continuing tendency to exceed the volume of EU exports to Ukraine over EU imports from Ukraine goods with greater added value," www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/en/publication/content/47296.htm <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/en/publication/content/47296.htm> (Accessed 12 November 2011).
17. Polish Ministry of Foreign Affairs. 2001. *The Eastern policy of the European Union in the run-up to the EU's enlargement to include the countries of Central and Eastern Europe – Poland's viewpoint*. Warszawa: Ministerstwo Spraw Zagranicznych. 13 Jun.
18. Scitovsky, Tibor. 1941. "A Note on Welfare Propositions in Economics," *The Review of Economic Studies* 9:1, 77-88.
19. _____. 1976. *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. Oxford: Oxford University Press.
20. Tonra, Ben, and Thomas Christiansen. 2004. "The study of EU foreign policy: between international relations and European studies," in Tonra, Ben, and Thomas Christiansen, eds. 2004. *Rethinking European Union foreign policy*. Manchester: University of Manchester Press, 1-9.
21. Vietnam business News (VBN). 2011. "EU import laws could hurt Viet Nam exports," *Vietnam Business News (VBN)*. 15 Jul. <http://vietnambusiness.asia/eu-import-laws-could-hurt-viet-nam-exports> Accessed 14 November 2011.
22. World Bank. 2008. *World Development Indicators Database*. 17 Oct.

Klimikova M., Sabolova A.***

FREE TRADE AREA IN EUROPE AND CONSUMER PROTECTION

Abstract: *The internationalization of institutions raises the need for sophisticated protection of consumers, goods and services. Differences in consumer protection in financial markets between EU countries, different way of consumers and companies thinking is required to strength the harmonization in this area. This led the EU and its member states to adopt legislative rules into their national legislation. Analysis of consumer protection measures in the EU countries shows how large the differences are and indicates how long is the road for building cross-border cooperation and for reduction of restrictions on cross-border transactions. The main contribution of the article is objective evaluation and analyse of current situation in consumer protection on financial market within European Union area through chosen legislation, subjects and institutions. I analyze and describe the legislation in the area of consumer protection, recommendation in the future for improving the quality of consumer protection and initiatives of the regulators operating on the financial market.*

Key words: consumer protection on financial market, harmonization, subjects and institutions for consumer protection, Green book, White book,

1 CURRENT SITUATION IN EU AND UKRAINE

The EU is seeking an increasingly close relationship with Ukraine, going beyond mere bilateral co-operation, to gradual economic integration and a deepening of political co-operation. Ukraine is a priority partner country within the European Neighborhood Policy (ENP). In 1998 entered into force agreement The Partnership and Co-operation Agreement (PCA) which provides a comprehensive and ambitious framework for cooperation between the EU and Ukraine, in all key areas of reform. At the Paris Summit in September 2008 an agreement was reached to start negotiations on an EU-Ukraine Association Agreement, which is to be the successor agreement to the PCA. In November 2009, the Cooperation Council adopted the EU-Ukraine Association Agenda. This Agenda replaces the former Action Plan, and will prepare for and facilitate the entry into force of the new Agreement. For 2011/12, a list of 90 priorities for action was jointly agreed by Ukraine and the EU¹.

Trade regimes between Ukraine and the EU, and Ukraine and Russia, Belarus and Kazakhstan (RBK CU) are different. Trade with the EU occurs under the Most Favoured Nation (MFN) regime with tariff reductions provided by the EU in accordance with Generalized System of Preferences. In trade with Russia, Belarus and Kazakhstan, free trade agreements (FTAs) are in force for almost two decades². These agreements focus mostly on tariffs, and there are exemptions from free trade regime applied to selected commodities. Non-tariff measures play important role in commodity trade with both the RBK CU and the EU.

¹ European Union External Action [Webpage:http://eeas.europa.eu/ukraine/index_en.htm]

² MOVCHAN, V.: Between two customs union. 2011 Russki Vopros.

[Webpage:<http://www.russkiivopros.com/index.php?pag=one&id=380&kat=7&csl=50>]

* Doc. Ing., PhD, The University of Economics in Bratislava, Department of Banking and International Finance

** Ing., The University of Economics in Bratislava, Department of Banking and International Finance

Consequences of debt crisis are thenceforth persisting in European Union and Ukraine, too. The current crisis has affected the area of free trade market with the consequences of tightening conditions in the capital market. The European Commission has proposed to implement The Common European Sales Law that is assigned for all EU Member States to promote business, more choice for consumer and a high level of protection. Companies should use the single set of rules for cross-border contracts, regardless of whether they offer their services in one or more EU States. Expansion into new markets will be easier and cheaper. On the other hand, sales law ensures a high level of consumer protection. Sales law will not replace national legislation and allow vendors to use an optional system of rules for contracts, which is the same throughout the EU. The advantage is that also smaller companies could offer their services in several EU countries with lower costs and cross-border becomes cheaper. Consumers will buy any foreign goods without worries and they rely on a clear set of rules (clearly explained in the standard informative document, which consumer will obtain in advance). If you bought defective goods in abroad, you should apply the right to a remedy as refund of paid amount, the exchange of goods or reduced price. Competition among firms in the broader market brings consumers a wider range of cheaper products.

2 CONSUMER PROTECTION ON FINANCIAL MARKET

Consumer protection on financial market is actually in spotlight within the European union. Therefore the European union states are concentrated on protection of financial market in EU through their legislation, subjects and institutions. The states create recommendations in the future for improving the quality of customer protection and establish initiatives of the regulators operating on the financial market.

Table 1:

Major European Union Directives - Financial Services Consumer Protection

Directive 2008/48/EC of 23 April 2008 covers consumer credit loans from EUR 200 to EUR 75 000 and regulates advertising, precontractual and contractual information, creditworthiness assessments, adequate explanations, and disclosure requirements.
Directive 2006/114/EC of 12 December 2006 concerning misleading and comparative advertising by securities traders, and Directive 2005/29/EC of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices by traders.
Directive 2006/48/EC of 14 June 2006 relates to the licensing and supervision of credit institutions to the taking up and pursuit of the business of credit institutions
Directive 2005/29/EC of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market and amending
Directive 2002/65/EC of 23 September 2002 concerning “distance marketing” of consumer financial services, which enhances consumer protection for services offered via Internet, telephone, or fax.
Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 , which introduces the notion of 'good faith' in the relationship between consumers and sellers, and establishes general requirements for “fair” contract terms.
Other Directives: Directive 2009/48/EC on injunctions for consumer rights; Directive 94/19/EC on Deposit Guarantee Schemes; Directive 1997/9/EC on investor compensation schemes; and Directive 95/46/EC on personal data protection.

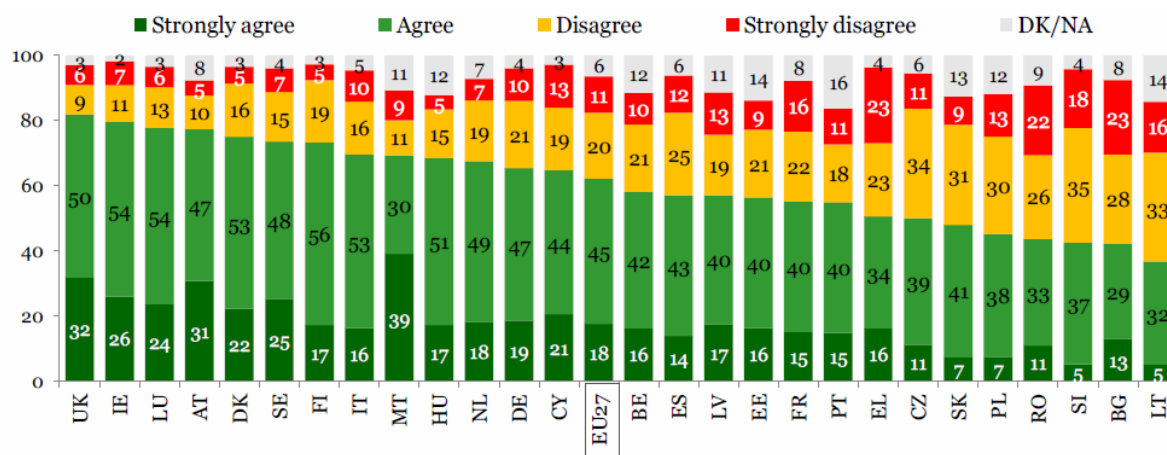
Source: KHANYK – POSPOLIAK, R.: *Financial services consumer protection in Ukraine, legal analyses. September 2011. Kyiv, Ukraine.* http://www.finrep.kiev.ua/download/consumer_protection_sep2011_en.pdf

2.1 European Union regulators for protection the financial market

Complementary roles of local authorities and national governments provide a necessary support for the enforcement of existing and new standards. To ensure appropriate and rapid reaction for consumer protection and financial market regulation, all levels from local to the transnational must be interconnected. The job of regulators, operating on the market, is to supervise and monitor the evolving situation on the selected market.

- The Committee of European Banking Supervision (CEBS)
- The Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS)
- Committee of European Securities (CESR)

Eurobarometer survey "Consumer attitudes towards cross-border trade and consumer protection no. 299", (2011) was performed on a sample of citizens from all 27 European Union countries (15 years and above). Altogether approximately 25,139 interviews were submitted. Consumer confidence in public institutions for consumer protection considerably varies among Member States. In Ireland and Great Britain, 8 out of 10 consumers believe that the institution adequately ensure consumer protection (80% - 82%), Lithuania has the opposite attitude, where less than half of consumers surveyed are not inclined to this statement (37%). Roughly, every second Lithuanian expressed the confidence with institutions for consumer protection, the same with Romania, Bulgaria and Slovenia (48% - 53%).



Graph No 1: Trust of public authorities protecting rights of consumers

Source: *Consumer attitudes towards cross-border trade and consumer protection (Analytical report, 2011)*
http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_299_en.pdf

2.2 The consumer's right for rectification and compensation

There are organizations that endeavor to help consumers and participate in resolving their disputes out of court.

- The national consumer association within each country
- European Consumer Centers Network, ECC – Net
- Network for settling cross-border financial disputes out of Court FIN – NET
- Solvit Dispute Resolution in the single market – Solvit

Complementary roles of local authorities and national governments can provide necessary support for the enforcement of existing standards and rules. The national and international authorities must be interconnected to ensure appropriate and fast reaction to abuse of credits on financial market, consumer protection and regulation of financial institutions.

If you attempt to reach agreement does not lead to a successful conclusion, the next step is to turn to national courts or try alternative dispute resolution (ADR).

2.2.1 European Consumer Centers Network, ECC – Net

The European Commission elaborated unpaid or at least affordable alternative dispute resolution mechanisms for supporting the disputes settled out of court. In 2005 was approved the directive which is establishing the prohibition of unfair commercial practices across the EU. European Consumer Centers Network deals with consumer complaints and is the next step forward in the consumer protection. In each Member State is a placed one center that is an intermediary between consumers and European Commission³.

ECC provides an advice, assistance in mediation, counselling for consumers where the rights were breached, supports them in solving their complaints on international level and provides information about the constantly changing legislation. Individual centers in the member countries cooperate with each other. The centers are interconnected by using an internal database through which they communicate for handling and resolving complaints or disputes.

2.2.2 Financial Dispute Resolution Network – FIN – NET

Financial Dispute Resolution Network is an interstate network, which plays an important role by providing to users and consumers easy access to out-of-court complaint procedures in cross-border cases. Organization assists consumers in one country to solve problems with financial services and products in another country through a network of financial authorities (ombudsman or other financial authority which is empowered to make decisions regarding out-of-court complains)⁴.

Nowadays FIN - NET has 46 members from 21 countries of the European Economic Area (EU Member States with Iceland, Liechtenstein and Norway). Members of FIN - NET are combined through a Memorandum of understanding for the out-of-court settlement of disputes in cross-border projects in the field of financial services within European Economic Area. FIN - NET is based on the Commission recommendation 98/257/EC of 30 March 1998 on the principles applicable to the bodies responsible for the out-of-court settlement of consumer disputes. Adherence of these recommendations is particularly important because the structure, nature and competence of individual member states differ.

Three main objectives of FIN-NET:

- to provide consumers with easy and informed access to out-of-court redress in cross-border disputes: the network helps consumers to identify the right scheme for their specific complaint, and gives them all necessary information about relevant schemes in their own language
- to ensure an effective exchange of information between the different European schemes, so that cross-border complaints can be handled as quickly, efficiently and professionally as possible
- to ensure that out-of-court dispute settlement schemes from different European countries comply with a common set of principles. It is vital that consumers can trust the member schemes of FIN-NET. Without consumer confidence the network would be useless. Therefore all participating schemes comply with certain standards, which guarantee an impartial, fair and efficient dispute settlement procedure.

³ Mráziková, M.: Consumer awareness of the European Union, Economic range of vision 3/2008 – scientific journal. The University of Economics in Bratislava, 2008. Str. 390-400. ISSN 0323-262X

⁴ White Paper on Financial Services Policy (2005-2010).

Webpage http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/sk/com/2005/com2005_0629sk01.pdf

2.2.3 Forum of user experts in the area of financial services – FIN – USE

The organization was founded by the European Commission in 2004 as a forum for help and support in providing financial services. Forum for clients in the area of financial services holds an important role by providing the view of financial experts of development EC policy. To enhance or underpin deficiencies is also important for the participation of individual citizens as well as experts in the field of entrepreneurship in small and medium sized companies and academic researchers for providing different point of view on the issue. FIN-USE experts have been selected by the Commission on the strength of their user background. The primary responsibility for consumer education rests on each state, later on the Commission, which supports the opinions of whole Europe regarding financial education, consumer literacy and best practice, as well as information about the project.

Finance Forum provides services defined in the Distance Selling Directive, ie. the whole range of banking services, credit, insurance, pension, investment or payment services. Additional information regarding the forum can be found at http://ec.europa.eu/internal_market/fin-use_forum/.

2.2.4 Alternative dispute resolution ADR

Out-of-court dispute resolution mechanisms developed within the European Union helps citizens who have outstanding consumer disputes and haven't reach an agreement with the trader. ADR mechanisms are mainly using a third party - an arbitrator, mediator or ombudsman to assist consumers in order to achieve solutions.

ADR brings a lot of advantages, offers more flexibility, considerably shorter time of process, less administrative costs and has more informal approach of compensation as a judicial settlement. Perhaps the main advantage of the ADR settlement process is price, which is significantly lower than the resolution of disputes through the courts. These mechanisms have evolved differently across the European Union, some became the results of public initiative at two levels:

- at the central level (e.g. Committee on consumer complaints Nordic countries)
- at the local level (e.g. Court of Arbitration in Spain)

Some of the initiatives flow from private initiatives - eg. mediators / ombudsman in the field of banking and insurance. Due to the diversification of mentioned bodies may be encountered with the fact that their decisions could be different - some are made as recommendations; others are binding only for professionals operating in the financial sector.

Types of ADR:

1. In negotiation, participation is voluntary and there is no third party who facilitates the resolution process or imposes a resolution. (NB – a third party like a chaplain or organizational ombudsperson or social worker or a skilled friend may be coaching one or both of the parties behind the scene)

2. In mediation, there is a third party, a mediator, who facilitates the resolution process (and may even suggest a resolution, typically known as a "mediator's proposal"), but does not impose a resolution on the parties. In some countries (for example, the United Kingdom), ADR is synonymous with what is generally referred to as mediation in other countries.

3. In collaborative law or collaborative divorce, each party has an attorney who facilitates the resolution process within specifically contracted terms. The parties reach agreement with support of the attorneys (who are trained in the process) and mutually-agreed experts. No one imposes a resolution on the parties. However, the process is a formalized process that is part of the litigation and court system. Rather than being an Alternative Resolution methodology it is a litigation variant that happens to rely on ADR like attitudes and processes.

4. In arbitration, participation is typically voluntary, and there is a third party who, as a private judge, imposes a resolution. Arbitrations often occur because parties to contracts agree that any future dispute concerning the agreement will be resolved by arbitration. Although parties may appeal arbitration outcomes to courts, such appeals face an exacting standard of review⁵.

2.3 The European Union arrangements in the area of financial market – internal market and services

Twice a year the European Commission publishes the news in the Fin-Focus newsletter from area of financial services focused on issues relating to users and consumers. The newsletter deals with current issues for improving conditions for consumers and also for financial services providers.

In order to deep the integration of financial markets and support the current global competitiveness of the EU are gradually published by the European institutions documents called Green and White Paper. Green Paper contains thoughts and ideas centered on a particular policy area and White Papers are documents that represent proposals for action in a particular area within the EU. In some cases, represent a resumption of the Green Book.

2.3.1 Retail banking

In June 2005 the European Commission launched a sector exploration in economic competition on retail banking and commercial insurance market. The aim is to identify weaknesses, assess the overall level of competitiveness in these sectors. Research defined certain barriers to entry on market for retail financial services as consumer credits, real-estate credits and bank accounts, as well as the lack of real choice in retail banking.

2.3.2 Deposit protection

The Commission is revising Directive (94/19/EC) on deposit - guarantee schemes. In the directive is described the system of compensation for depositors in case of bank failure guarantee repayment of the invested money, up to a certain height. Arrangement is intended to ensure the stability and protection of the banking system. In 2009, the directive was revised - Directive 2009/14/ES of the European parliament and the Council of 11 March 2009, amending Directive 94/19/EC on deposit-guarantee schemes as regards the coverage level and the payout delay. The current minimum coverage level appointed by Directive 94/19/EC is 20 000 euros, while member states have possibility to set higher coverage. In order to maintain depositors' confidence in the system and keep stability of financial markets, the minimum coverage level should be increased to 50 000 Euros. For the future, there is an effort to clarify the regulatory systems of the EU level⁶.

2.3.3 Consumer credits and mortgage loans

Another important theme are measures in the area of the consumer and mortgage loans. The main objectives are establishment of the conditions for the internal market with consumer credit and provision an adequate level of consumer protection, regardless of where in the EU credit was obtained. The consumer's right is to rescission of contract within 14 days and the cre-

⁵ International Institute for Conflict Prevention & Resolution: Arbitration Appeal Procedure. [Webpage: <http://www.cpradr.org/ClausesRules/ArbitrationAppealProcedure/tabid/79/Default.aspx>]

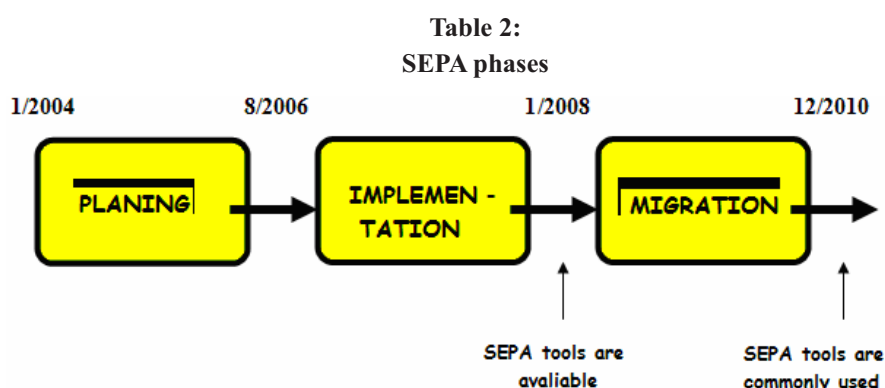
⁶ Directive 2009/14/ES of the European parliament and of the Council of 11 March 2009, amending Directive 94/19/EC on deposit-guarantee schemes as regards the coverage level and the payout delay. Strasbourg 2009. [Webpage: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:068:0003:0007:SK:PDF>]

dit grantor provides to consumer necessary information for its choice. In 2005 was published a consultation paper about mortgage loans, where the question arises whether the conditions are sufficient in this area. The question is which information the credit grantor may require from the applicant, when should he receive the necessary information or if it is required to advise the applicant questions about pricing and registration of real estate ...

2.3.4 Cross-border payments and SEPA (Single euro area payment)

With reference to the EU Regulation on cross-border payments should be accepted that the consumer in the euro area wouldn't pay for withdrawing of euros from ATM in abroad or for cross-border card payments in euro shouldn't pay more than for the same services at home, but not all countries have accepted this rule. The idea is to create a Single Euro Payment Area until the year 2010, where it will be possible to use one credit/debit card or bank electronic transfer, direct collection and safe and easy make payment as through domestic payments. The main problem is the diversity of rules and costs in the individual member states. All conditions and obligations regarding the payment services are located in the European Parliament and Council Directive 2007/64/EC of 13 November 2007 on payment services in the internal market, amending and amending Directives 97/7/EC, 2002/65/EC, 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 97/5/EC⁷.

SEPA act (Single Euro Payments Area) represents a significant step towards european integration. Progress occurs when will be eliminated differences between the payments and services in foreign and domestic payments and all differences disappear. Managing and coordinating body of SEPA is the European Payments Council - EPC based by representatives of 50 - european banks and associations. It sets out new procedures for payments in euro, and liquidates the boundaries for making cross/border payments in Euros. The main aim is create the one single euro area where will be enable consumers, businesses and other economic actors to make and receive payments in euro without distinction within domestic country or in abroad. In cooperation with the European Central Bank and European Commission are introducing SEPA standards and practices and contribute to creating a single market for payment services. Except of the euro area in the project were involved other countries as Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland. The whole project was officially launched in 2008 but preparations for the implementation took place much earlier⁸.



Source: KLIMIKOVÁ, M. 2008. *Payment system*. Bratislava: Marada, 2008

⁷ Directive 2007/64/EC of The European Parliament and of The council of 13 November 2007 on payment services in the internal market, amending and amending Directives 97/7/EC, 2002/65/EC, 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 97/5/EC. Strasburg, 2009.

[Webpage: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:266:0011:0018:SK:PDF>]

⁸ KLIMIKOVÁ, M. 2008. *Payment system*. Bratislava: Marada, 2008. 123 – 136 s. ISBN 978 – 80 – 968458 – 9 – 7

2.3.5 Long-term savings institutions for occupational pension schemes and investment funds

Long-term savings are often dismantling issue in response to the ongoing crisis, the population is aging and public social security systems are gradually coming under pressure and needed restructuring. Workers and depositors in the EU have many options of long-term savings including investments in property, in equity markets, the life insurance and on other side investments in to an occupational pension and investment funds, which represent the future of pension funding. Occupational retirement provision directive (IORP - Directive 2003/41/EC of the European Parliament and of the Council of 3 June 2003 on the activities and supervision of institutions for occupational retirement provision) provides the framework for prudential regulation of occupational pension scheme which operates upon fund facilities and do not fall within the scope of social security. The occupational pension schemes provide rules of providing pension benefits to employees. Payments are contributed by employers, but the employee also should contribute.

Investment funds are specially constituted investment portfolios that are exclusively dedicated to the professional investment in assets acquired from individual investors. Included among the long-term savings products and may contribute to the financing of pensions in Europe.

2.3.6 Financial education

Educated citizens who know to assess certain financial products and choose the one which is most suitable, have sufficient financial literacy, have general overview and are able to make responsible decisions, creating an effective functioning of the effective single market and also provides positive long-term impact on the economy as a whole unit. The European Commission included in its initiatives the raise of the financial population literacy The initiative by the EU in the field of financial education is highlighted in the White Paper on Financial Services Policy (2005 - 2010), in Green Paper on Retail Financial Services from May 2007, European Parliament resolution on financial services policy adopted in July 2007, in the conclusions ECOFIN Council in May 2007 and in the Commission report „The Single Market for 21st century ”.

Financial education is a complement to measures aimed at ensuring the proper provision of information, consumer protection and advice for consumers. Researches consistently show that consumers' level of knowledge about financial matters and the foundation of economics is generally low. Education is becoming increasingly important aspect of the growing globalization, which expands the scope and increasing complexity of financial services on offer. Evaluation of improvement or deterioration in financial literacy can be assessed in terms of the following indicators: increase in the number of participants, required publications, the number of website visitors, received questions etc. .. In order to facilitate the integration of financial literacy in school programs, the Commission sponsor the development of a new internet-based tool intended for voluntary use by teachers, which will provide the completed materials to the needs of each member state. This tool will be a new module Dolceta, online educational tool for adults, <http://www.dolceta.eu/>.

3 CONCLUSION

Differences in consumer protection on financial markets among EU countries and Ukraine, varies in the consumers thinking and culture leads companies to raise the demand for harmonization. Analysis of consumer protection measures between EU and Ukraine shows the huge differences and indicates how long will be the road of building the cross-border cooperation and the reduction of restrictions on cross-border transactions.

The acts made by the European Commission have in most cases only recommendatory character and it depends on the each member state whether will accept them and incorporate into the national framework. The process used in the European Union for development, acceleration of the implementation the new standards and harmonization of legislation of EU member states are in the financial sector called Lamfalussy process

It is questionable whether the EU will be able to provide homogeneous conditions for all consumers, regardless of country of origin, despite the myriad differences between member countries.

LITERATURE

1. FIN – FOCUS. In Insights on Financial Services. May 2006, No.1.[Webpage: http://ec.europa.eu/internal_market/fin services - retail/docs/finfocus/finfocus1/finfocus1_sk.pdf]
2. International Institute for Conflict Prevention & Resolution: Arbitration Appeal Procedure. [Webpage: <http://www.cpradr.org/ClausesRules/ArbitrationAppealProcedure/tabid/79/Default.aspx>]
3. KHANYK – POSPOLIAK, R.: Financial services consumer protection in Ukraine, legal analyses. September 2011. Kyiv, Ukraine. http://www.finrep.kiev.ua/download/consumer_protection_sep2011_en.pdf
4. KLIMIKOVÁ, M. 2008. Payment system (Platobný styk). Bratislava: Marada, 2008. 123 – 136 s. ISBN 978 – 80 – 968458 – 9 – 7
5. KLIMIKOVÁ, Mária - SABOLOVÁ, Anna. Inštitúcie na ochranu klientov na finančnom trhu. In FIN STAR NET 2011 : zborník recenzovaných príspevkov z II. medzinárodnej [internetovej] vedeckej konferencie : 8.-10. februára 2011 [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo Fin Star, 2011. ISBN 978-80-970244-4-4, s. 1-8. Dostupné na internete: www.finstar.sk
6. KLIMIKOVÁ, Mária - SABOLOVÁ, Anna. Ochrana spotrebiteľa na finančnom trhu v krajinách Európskej únie. In Eurobiznis : mesačník o ekonomike a podnikaní. - Bratislava : MF MEDIA, 2010. ISSN 1336-393X, 2010, roč. 10, č. 12, s. 18-23
7. KLIMIKOVÁ, Mária - SABOLOVÁ, Anna. Ochrana spotrebiteľa na finančnom trhu v Slovenskej republike. In Finančný manažér : periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov. - Bratislava : Slovenská asociácia podnikových finančníkov, 2010. ISSN 1335-5813, Zima 2010, roč. 10, č. 4, s. 135-139. Dostupné na internete: <http://www.asocfin.sk/domains/asocfin/UserFiles/Files/Financny%20manazer%202010-4.pdf>.
8. MOVCHAN, V.: Between two customs union. 2011 Russki Vopros. [Webpage:<http://www.russkiivopros.com/index.php?pag=one&id=380&kat=7&csl=50>]
9. MRÁZIKOVA, M.: Consumer awareness of the European Union. Economic range of vision 3/2008 – scientific journal. The University of Economics in Bratislava, 2008. Str. 390-400. ISSN 0323-262X

Directives

10. Eurobarometer survey: Consumer attitudes towards cross-border trade and consumer protection. Analytical report, March 2011. Coordinated by Directorate-General Communication. [Webpage: <http://ec.europa.eu>]

11. European Union External Action [Webpage:http://eeas.europa.eu/ukraine/index_en.htm]
12. Directive 2007/64/EC of The European Parliament and of The council of 13 November 2007 on payment services in the internal market, amending and amending Directives 97/7/EC, 2002/65/EC, 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 97/5/EC. Strasbourg, 2009.
[Webpage: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:266:0011:0018:SK:PDF>]
13. Directive 2009/14/ES of the European parliament and of the Council of 11 March 2009, amending Directive 94/19/EC on deposit-guarantee schemes as regards the coverage level and the payout delay. Strasbourg 2009. [Webpage: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:068:0003:0007:SK:PDF>]

Miskinis A. , Michailovska V.***

ASSESSING THE POTENTIAL OF EU-UKRAINE FREE TRADE

The main goal of this article is to evaluate the effect of deepening of the economic integration towards economies of the EU neighbouring countries within the scope of the European neighbourhood policy. Based on scientific theoretical provisions, analysis of the current situation and statistics, this article is deemed to identify the cuts of the effects of the economic integration and evaluate its potential influence on progress of the Ukrainian economy.

Key words: European neighbourhood policy, Economic integration, Trade liberalization effects, Free trade agreement.

Introduction

As the globalisation processes affect the structure of the international relations and delete the boundaries between the interior and exterior, negative phenomena of the regional level can rise to the international scale. Due to technological progress and the liberalization of trade and movement of factors production alongside with the increasing scope of interaction between the countries there is a greater sensitivity towards the internal economic and political crises occurring in other countries. The realisation of the high level of mutual dependence forced the EU to make some radical changes in its outlook on its neighbouring countries and assess the potential of such countries as possible economic and political partners.

With this in view EU initiated a European Neighbourhood Policy (ENP) which "is designed to give new impetus to cooperation with the EU's neighbours following enlargement" (Strategy Paper, 2004). This policy reinforces a new quality level of cooperation with the neighbouring countries allowing them to enjoy certain privileges offered by EU membership, to participate in the key EU policies and programmes. Also, in the long run it can give them access to the EU market via free trade agreements.

The EU perspective of access to the common market is based on the positive experience of the transition of the Central and Eastern European countries with a purpose of encouraging the process of restructuring, modernization and welfare growth. The largest economic effect is expected from the development of the economic integration and acquisition of new trade preferences. However, it is not clear what cross-sectional view of the economic integration development effects will be produced and how they will affect the economies of the neighbourhood countries. To answer these questions a comprehensive assessment of the impact of integration and free trade is required. The purpose of this article is to conduct an ex-ante assessment of the Ukraine's free trade potential and of the possible consequences of signing a Free Trade Agreement (FTA).

1. The theoretical aspects of free trade

The acknowledged benefit of free trade has already become an axiom of theoretical economics. As early as in the 18th century A. Smith stated that countries can gain from both export and import of goods. D. Ricardo stated that trade between two countries can be profitable for

* Vilnius University

* Vilnius University

both countries if one of them exports goods which have a comparative advantage in its industry. The theory of Heckscher-Ohlin claims that the differences of the comparative advantage of the countries depend on their factor endowments: a country has a comparative advantage in the production of goods which uses surplus factors of the country. Based on the latest trade theories trade between countries can be developed even in case of similar factor endowment. The group of the new trade theories takes into consideration the imperfect competitiveness of the markets and makes an assumption that the main impulse of the international trade is the differentiation of production and growing economy of scale. Trade theories are closely related to economic integration theories which are based on customs union theories.

The liberalization of trade can generate a number of positive and negative effects between countries signing free trade agreements and third parties. In economic theory such effects are mainly classified into two basic groups (McDonald, Dearden, 1994):

- static effects – changes in the trade model of the countries which signed the agreement with fixed production and technology factors;
- dynamic effects – structural changes of the production structure of the countries which signed the agreement arising from changes to the competitive environment.

Of all static integration effects one should, first of all, point out the removal of customs tariffs which leads to such economic consequences as trade creation, trade diversion and trade expansion. A number of researches conducted on the elimination of customs tariffs confirmed the hypothesis that as an end result preferential trade agreements do not necessarily lead to a shift to a freer trade because international trade can be affected:

- by trade creation effect, when in result of the removal of tariffs trade is created among partner countries;
- by trade diversion effect due to third party discrimination caused the replacement of low-cost goods for higher-cost goods from FTA partner with duty free import, thus, sold cheaper than the products of the rest of the world which are protected by customs tariffs;
- by trade expansion effect, which is case when a lower market price in one of the FTA countries stimulates aggregate demand in this country and has to be satisfied by way of foreign trade.

Having established that preferential trade liberalization does not always lead to a freer trade, the factors which could minimize the scale of negative effects were identified (Molle, 1994):

- The production structure. Two economies can be either complementary or competitive. With complementary production structures it is most likely that both countries have reached a high specialization along the lines of certain product group, thus, preferential trade advantages lose their importance. If the products of one country are competitive towards the other, specialization along the lines of inter-industry trade is feasible and FTA conclusion is likely to be beneficial.
- The size of the union. The more numerous and the larger the countries are participating in the FTA conclusion, the better the prospects for division of labour and the smaller the risk of trade diversion.
- The level of the tariffs. The higher are initial tariffs of the trade partners, the greater are welfare effects of the FTA.
- Transport and transaction costs. FTA weakness can lead to a perspective where transport costs will replace the tariffs as an obstacle to further specialization. Therefore, FTAs are concluded between neighbouring countries.
- Flexibility. The benefit of preferential trade is greater, when both countries can react flexibly to new perspectives which arise as a result of specialization and are demanding changes in production structures.

Closer economic integration also includes elimination of non-tariff barriers (NTB). NTB which require direct use of physical resources create costs to all the parties – producers, exporters and importers, thus failing to produce a comparative advantage as well as economies of scale and competitive environment for a party. The removal of NTB means a realistic cost-reduction and, therefore, it creates better conditions for welfare growth than an equivalent elimination of tariffs. Moreover, as a result of their abolishment the effects of trade creation, trade diversion and trade expansion take place.

Dynamic effects are a consequence of economic adaptation and production structure adjustment to the changing situation, they are related to the potentially created conditions of FTA in reaching economic growth both in individual sectors and in the whole economy:

- Improved competition and efficiency. FTA implies a potential of production efficiency growth. The increasing import competition and expansion of export opportunities as well as the general mode of competition encourages the manufacturers to look for ways of decreasing production costs. The influence of the increase of technical efficiency in result of removal of protection upon welfare is potentially many times greater than the benefit of the creation or diversion effects (Pelkmans, 2001).

- The effect of economies of scale. In case of closed economies, the scale of production and cost-reduction related to it are limited by the size of the market. As shown by P. Krugman, the analyst of the phenomenon of economy of scale, trade can be simply a method of expanding the market by creating conditions of using economy of scale (Krugman, 1994). With the increase of the market size the effect of economy of scale is expressed by decreasing production volumes as the production process is cheaper due to the rising volumes of production. In case of FTA each country has an opportunity to specialise by producing a narrower range of products and buying other products from trade partners and at the same time reaching not only cost economy effect, but also increasing consumer welfare while expanding on the product mix.

- Long-term productivity growth due to specialization. Investment in research and innovation increases specialization as well as stipulates productivity growth. Based on the new theory of growth the cumulative factor – physical and human capital, innovations – is not influenced by the law of diminishing returns, thus the integration will always affect the growth rate and this long-term effect will be much stronger than the short-term static effects (Hansen, Nielsen, 1997).

- The increase in foreign direct investment (FDI). The positive effect of FTA was empirically revealed while analysing the agreements between the EU and Central and East European countries: the increase in FDI determined by the regional trade agreements among the European countries reached 78% (Baltagi, 2005); as a result of FTA conclusion between Korea and the USA the DFI of the agreement countries went up by 14-35%, other countries – 28-35% (Kang, Park 2004).

- The transfer of technology and knowledge. The increasing openness of the country determined by FTA also makes a way for economic growth, as it unlocks the channels for the distribution of the results of scientific research and technological progress.

2. The EU outlook on the neighbourhood policy

European Neighbourhood Policy, first defined as a vision of a "broader Europe", is currently the major political initiative of the EU directed at the countries in its close vicinity. The form of relation development with the neighbouring countries was being constructed based on the experience gained while supporting the political and economic transformations, as well as economic expansion and modernization in the new member states. ENP implementation is

sought to decrease poverty and create a space for common well-being and values based on a deeper economic integration, closer political and cultural connections, reinforced cooperation across borders and common responsibility for conflict prevention between the EU and its neighbours (Strategy Paper, 2004).

The greatest innovation of ENP is the possibility of obtaining a stake in the EU's Internal Market. The concept of internal market was established by the Treaty establishing the European Economic Community and defined as "an area without internal frontiers in which the free movement of goods, persons, services and capital" (The Treaty establishing the European Economic Community, 1957). It is the cornerstone of EU integration. The economic integration in the theory of economics is defined as "elimination of economic frontiers between two or more economies" (McDonald, Dearden, 1994).

The communication "Wider Europe – Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours" released in 2003 expressed a determination to deepen the partnership with the neighbouring countries on the EU level and "be offered the prospect of a stake in the EU's Internal Market and further integration and liberalisation to promote the free movement of – persons, goods, services and capital" (Communication, 2003). The Communication on strengthening the European neighbourhood policy emphasised the objective to create "close cooperation comprehensive FTA" with all the ENP partners, including "other" elements as well as the liberalisation of trade flows among partner states, ensuring a certain level of asymmetry (Communication, 2006). The plan is to cover the entire trading of goods and rendering of services between the EU and ENP partners within the ENP framework. The goal is for economic integration to cover not only free trade, but also the solution to the issue of NTB and gradual comprehensive convergence in the areas of trade regulation such as technical norms or standards, sanitary and phytosanitary rules, as well as competition policy.

The document expanding on the communication (Non-paper, 2006) describes deeper economic integration as a long-term, complex and multi-stage process:

- the implementation of the entire Action plan;
- conclusion and implementation of comprehensive FTA;
- growing intra-regional trade between countries while other bilateral and regional agreements shall be made beyond the bilateral FTAs;
- agreements between the EU and the neighbouring countries concerning the creation of neighbourhood economic community.

Therefore, the long-term vision is the economic community of the EU countries and the neighbouring states named Neighbourhood economic community which would include such points as "the application of shared regulatory frameworks and improved market access for goods and services among ENP partners, and some appropriate institutional arrangement such as dispute settlement mechanisms" (Communication, 2006).

The idea of "deep and comprehensive Free Trade Agreement" is successfully implemented in practice. The report on the implementation of the European Neighbourhood Policy in 2010 (Report, 2011) claims the Eastern neighbourhood is marked by a significant progress in both bilateral and multilateral cooperation. In the format of bilateral cooperation Ukraine is the most advanced as it continues negotiations on the Association Agreement which also includes the formation of the Deep and Comprehensive FTA. FTA covers a wide range of areas: tariffs, services, customs and trade facilitation, intellectual property rights, sanitary and phytosanitary standards, public procurement, geographical indications, trade defence instruments, and technical barriers to trade. The Communication "A New Response to a Changing Neighbourhood" (Communication, 2011) published in 2011 includes economic expansion priorities which still en-

list strengthening trade ties, encompassing negotiations on Deep and Comprehensive FTA with willing and able neighbouring countries as well as further expansion of trade liberalisation instruments. In case of the most advanced neighbouring countries deep and comprehensive FTA can lead to progressive economic integration with the EU's Internal market.

To operationalise all the above mentioned strategic goals on a tactical level a "Medium Term Programme for a renewed European Neighbourhood Policy" was published (Programme, 2011) to ensure the following in the area of strengthening trade ties:

- Establish a realistic and transparent set of benchmarks for each of the Internal Market areas and for the relevant horizontal areas in order to support progressive economic integration with the Internal Market;
- Conclude bilateral DCFTAs based on progressive regulatory convergence towards the EU acquis in selected sectors or areas of mutual interest and building on their participation in a wider system of diagonal cumulation of origin;
- Establish a process for allowing partners that have concluded DCFTAs and have a fully functioning independent judiciary and an efficient public administration and have made significant progress towards eradicating corruption into "the nonregulated area" of the Internal Market for goods.
- Strengthening sanitary, veterinary and phytosanitary standards as a key element to develop agriculture and food industries notably by participation to trainings of the Better Training for Safer Food programme
- Enhance the technical support given to our partners in order to speed the preparation of Agreements for Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products (ACAA).

3. The commitments of Ukraine within the framework of the Neighbourhood policy

The Ukraine Action plan includes obligations to take actions which would make the neighbouring countries closer to the EU in the defined priority areas. The main focus in trade relations and economic reforms is given to:

- Free movement of products. Ukraine is under obligation to gradually eliminate all the export and import limitations, increase the transparency of trade rules and procedures.
- Customs. Ukraine is committed to continue on with the harmonization of the legal framework with EU legislation, increase import and export control, adopt and apply the Harmonized System.
- Standards, technical norms and conformity assessment procedures. Ukraine committed itself to harmonize the legislation with the EU technical legislation of the priority sectors, to strengthen institutions responsible for standardization, accreditation, conformity assessment, metrology and market overview as well as integrate them into the European and international structures.
- Elimination of import licence quantitative restrictions.
- Sanitary and phytosanitary issues. Ukraine committed itself to fully implement WTO provisions concerning the application of the sanitary and phytosanitary measures, to complete the comparative assessment of the sanitary and phytosanitary control systems of the EU and their country.

4. Free trade agreement potential assessment methodology

Free trade agreements represent one of the forms of economic integration the conclusion of which is expressed in bilateral trade liberalisation. Free trade means elimination of tariff and non-tariff barriers while keeping those instruments for the third parties. The planned signing of

deep and comprehensive FTA within the ENP framework should cover the entire trading of goods and rendering of services between the EU and Ukraine partners (Non-Paper, 2006). FTA conclusion within the ENP framework will be implemented depending on the Ukraine's economic circumstances and level of development.

While developing the assessment methodology an analysis on the research of economic integration and free trade effect was completed. The scope of the research included the assessment samples of the future agreements of the EU with Canada, ASEAN, India and South Korea. Based on the assessment logic of this research an assessment objective was drawn – to evaluate the potential of the EU's and Ukraine's economic integration and its perspectives, to forecast the positive/negative effects of this process and to offer the possible ways of maximizing the benefits. The majority of the economic integration effect research cases initiated by the EU structures are focused on the impact of the integration process as well as on the benefit for the EU Internal market itself, with less effort dedicated to the analysis of the perspectives of the other participants of this process.

As a part of implementation of this objective this research is aimed at forecasting the potential effects of the stipulated free trade. Economic integration impact assessment and forecasting of trade effects will let us define the benefit of the integration for Ukraine's economy. The projections of the integration effects will make it possible to forecast the positive and negative effects which will depend on the plans of FTA conclusion. The achieved results will provide useful insights into formulating the recommendations on the prospects of deepening the economic integration and on the content of FTA regulations.

The following aspects are taken into account while assessing the effect of the economic integration:

- Which integration effects will be achieved as a result of FTA conclusion?
- What are the prerequisites of the occurrence of these effects?
- What will be the distribution of the economic integration benefits between the EU and Ukraine?
- How can positive integration effects be maximized and negative ones minimized?

The analysis of the scientific research works in the area of economic integration, most of which are ex-ante research types, has shown that the authors who analyse the trade liberalization processes do not reach a consensus on the impact of the bilateral free trade or regional trade agreements. The main problem is the selection of data and the choice of the measuring methods. Many trade barriers are not measured in an objective way, meanwhile, the impact in certain sectional views is not easily given a quantitative representation. Therefore, this work is primarily focused on a more qualitative assessment enabling to form the qualitative research questions and analyse the statistical indicators which can provide answers to those questions.

The model is based on the free trade agreements' assessment guidelines developed in the University of Sussex. In order to determine the potential welfare effects of the prospected FTA the authors of the assessment guidelines recommend completing an evaluation in the following 5 cross-sections:

- level of tariff protection - the higher are the initial barriers, the greater are the likely effects on both trade creation and trade diversion;
- bilateral trade intensity - the larger the current share of trade with potential FTA partners, the greater the likelihood of creating an FTA which would increase the common welfare;
- trade structure similarity - the more similar is the product mix in the economies concerned and the higher the elasticities of supply, the greater would be the possibility of trade creation effect;

- differences in comparative advantage - the greater the differences in comparative advantage between FTA countries, the higher is the likely gain from trade creation;
- number of partners - the higher number of FTA partners, the greater would be the possibility of seeing trade creation effects and lessening of trade diversion risks.

The main sources of the statistical data are such international databases as WITS, UN COMTRADE, international organizations WTO, UNCTAD, INTRACEN.

5. The expansion of Ukraine's trade policy and trade

The scope of Ukraine's trade with the countries of the EU shows a stable tendency of growth. In 2009 Ukraine's export to the EU grew by 43.4%, while the import from the EU countries went up by 24.5%. The EU-Ukraine trade in services is very limited, nevertheless, it shows growth. A large share of Ukraine's goods imported in the EU market acquires preferences according to the Generalised System of Preference.

Ukraine has been a member of WTO since 2008. Its average bound tariffs for agricultural products make up 10.66 % and 4.95% for non-agricultural products. The highest tariffs can be applied to such groups of products as sugar (50%) and sunflower oil (30%). Ukraine is committed to an obligation not to subsidize the export of agricultural products, while a limit is set for the Trade-Distorting Support. In the area of services liberalization Ukraine undertook to provide foreign service providers access to its market in such sectors as financial services, communication, transport, etc.

In the sphere of the customs progress has been made in adjusting the legal framework while adopting international customs standards, improving the competences of the customs services. Since 2008 the Harmonized System has been in force in Ukraine.

Ukraine is implementing the regulations of the Action plan and holds negotiations on the conclusion of the deep and comprehensive FTA between Ukraine and the EU.

In 2010, Ukrainian government undertook a set of core reforms with the potential to bring the country closer to European standards as envisaged in the Association Agenda. Particular achievements include the adoption of Public Procurement and of Gas Sector Reform laws. However, the business climate continued to be negatively affected by impediments such as corruption, non-transparent taxes and customs regimes. There was limited progress on implementing the customs related priorities. Customs procedures are being computerised but the risk-based customs control system needs a substantial upgrade.

On free movement of goods in May 2010 the government adopted a decree 'on approving the plan for priority measures regarding the reform of the system of technical regulation'. There are concerns over measures relating to the export of grain in result of introduction of grain quality checks and the quotas for grain exports. Ukraine continued gradually bringing its sanitary and phytosanitary standards in line with the EU's, and there was progress on the SPS negotiations.

At present Ukraine continues negotiations on the Association Agreement which also include the formation of the Deep and Comprehensive FTA.

6. The assessment of the impact of the free trade agreements

The assessment of the level of tariff protection

The higher are the current trade barriers, the greater are the likely effects on both trade creation and trade diversion after the conclusion of the FTA. Thereby also a possibility is given for a new trade partner to supply the goods at a cheaper rate than for non-FTA country, which means that the likelihood of trade diversion is increasing (Gasiorek et al, 2006).

In 2010 the average bound tariffs in the Ukraine reached 5.8%. A higher level of protection was applied for the imports of agricultural products – the average bound tariffs amounted to 11%. Zero tariff is applied to 51% of Ukraine's import of non-agricultural goods (the non-taxable share of agricultural products made up 21.8%). The highest conventional tariffs are used for the agricultural product groups – the average tariff is 9.7%, meanwhile, the average tariff for non-agricultural products is 3.8%. The greatest tariff protection is applied to the products of sugar and confectionery category (average conventional level of tariffs in this category is 17.5%), to beverages and tobacco (15.7%), cereals and their products (12.7%), clothes (11.4%), products of animal origin (11%). Ukraine applies relatively low customs tariffs for the most marketable foreign groups of goods as well as for those that take up the biggest share in the import structure. The group of mineral and metal products constitutes the largest part of Ukraine's import structure (28.2% of total import), so the average conventional tariffs in this import category makes up 3%, while 69.6% of products in this groups are duty free.

Thus, Ukraine is highly advanced in the area of trade liberalization: the trade in non-agricultural products is mostly accomplished without tariff limitations and the level of the tariffs applied is low. It can be concluded that due to the low level of the current tariffs the scope of trade distortion, which is caused by the tariff import protection, is minimal. Since the present-day (i.e. prior to FTA conclusion) level of tariff protection for non-agricultural products is not high, the signing of FTA will not form a strong basis for the occurrence of the effects of trade creation or trade diversion. However, due to a relatively high current tariff protection of agricultural products it should be noted that the agricultural production in trade can potentially see the occurrence of both trade creation and trade diversion effects. Therefore, the welfare effect expected from the FTA conclusion will mostly depend on the terms of the agreement. A low tariff means that the preference limit which will be applied in FTA is not significant. Therefore, the conclusion of FTA between the EU and Ukraine should not encourage the trade to shift from CIS to EU countries. The most substantial FTA consequences will occur in the sectors of agriculture and industry where the tariff protection is of maximum value, in case it is abolished. Their ultimate scope will depend on the degree of elasticity of supply and on the level of competition distortion between the countries caused by the maximal tariffs.

In 2008 the main trading partner for Ukraine's export of agricultural products was the EU. On the EU market the average tariff protection level for Ukraine's agricultural products' export makes up 12%, while 67.4% of Ukraine's agricultural products enter the EU market without any tariffs. The preference limit (corrected in accordance with the weight of import), which shows the actual value of the provided trade preferences, constitutes 0.9 in case of Ukraine's export to the EU. Russia's market is the second largest export market for Ukraine's agricultural products. The assessment of the level of tariffs applied in Russia to the imported agricultural goods shows that the average level of tariff protection for Ukraine's agricultural products' export is 13.8%, while the preference limit is 22.4. In the case of the EU, due to the relatively high tariff barriers and low preference limit, it is likely to observe a positive FTA impact on Ukraine owing to the effect of trade creation; though, this is expected on condition that trade in agricultural products will be included in the FTA. Ukraine's non-agricultural products also find their main market in the EU. The average level of the conventional tariff for Ukraine's export makes up 3.6%, while the preference limit stands at 0.6. 91.1% of Ukraine's non-agricultural products enter the EU without any tariffs. Since the current EU tariff protection level is low, the effects of trade creation and diversion will not be significant even for the EU.

NTB are not applied in Ukraine, except for health, social security and environmental protection purposes. Quantitative limits, anti-dumping or other protection instruments are not ap-

plied to the temporary import protection. However, Ukraine is known for its relatively frequent cases of applying informal non-tariff barriers due to institutional weakness, legal framework gaps and high level of corruption. Cumbersome procedures and practices, which create additional costs for trade, are often encountered there. FTA will take part in NTB elimination via the harmonization of technical standards and mutual recognition.

The analysis of trade intensity in Ukraine and the EU

The larger the current share of trade with the future FTA partners, the greater the likelihood of creating an FTA which would increase the common welfare; if the volumes of the current trade are small, the third parties can gain more due to trade diversion. Trade is as intensive, as open the economies are. The degree of openness of trade is determined by calculating the weight of import and export in relation to GDP. A higher openness indicator shows that the economy is more dependent on the relations with the external world. Ukraine's consistent process of trade liberalization which dates back to the gaining of independence leads to a high level of trade openness. In 2010 the relation between the turnover of goods and GDP reached 79.7%.

The EU is the major trade partner of Ukraine – its share climbed to 31.4% of goods turnover in 2010, Russia's share takes the second place – 28.2%. In 2009, Ukraine's share of export to the EU reached 26.7%, however, the same year the scope of export fell down to as low as 44.8%. Nonetheless, the tendency of growth was restored and year 2010 saw a yearly export increase to 46.5%. As a rule Ukraine's export used to be directed to CIS markets, however, over the latest years it has been decreasing. Upon conclusion of FTA with the EU the integration effects will not be significant after the tariff protection elimination because the level of EU tariff protection is not high. A greater role can be expected from the gradual abolishment of the regulatory norms and NTBs which would raise the competitiveness of Ukraine's companies in the EU.

The EU is the main Ukraine's import supplier whose share made up 35.2% in 2010. Over the period of 2008-2009 Ukraine's import from the EU declined respectively to 20.6 and 43.7% per year, however, just like in the case of export in 2010 the growth tendency was restored and an increase of 43.5% was reached. A relatively high share of import from the EU in the import structure in case of FTA conclusion would become a prerequisite for the formation of the trade creation effects, however, the welfare effects can not be easily defined. Their scope will depend on the extent to which the tariff alterations will condition the competitiveness differences between the CIS and non-CIS countries. Nevertheless, due to the current low tariff protection level the closer economic integration effects will not be substantial.

The assessment of the trade structure similarities

The more similar is the product mix in the FTA participants and the higher the elasticities of supply, the greater is the possibility of trade creation effect as it opens up new opportunities of buying goods from the most effective manufacturers. The analysis of trade structure by sectors is essential to identify the distribution of the closer economic integration effects by sector and spot the sensitive sectors which will be affected by the FTA the most.

The largest share of Ukraine's export is taken up by iron and steel – as much as 34%, other top positions are metals and chemical products. Ukraine's export to the EU is dominated by raw materials, mineral fuel, oils and chemical products. Due to EU's low level of tariffs for Ukraine's export goods the conclusion of FTA will not lead to a significant trade creation effect.

The import structure of Ukraine is similar where nuclear reactors and means of transport are of great importance. Cars and transport equipment, raw materials as well as chemical products prevail in the import from the EU. While assessing the FTA impact the effects of trade creation

and diversion are most likely to be seen in the above mentioned sectors. The EU will compete with the trade partners who export the same products to Ukraine, i.e. FTA can lead to trade diversion for the benefit of the EU. However, due to the low tariff protection level implications can be made that FTA effects will not be substantial, only NTBs can make a possible difference.

In order to assess the impact of the trade structure similarity Finger-Kreinin index was used (Finger, Kreinin, 1979), it is usually applied in the assessment of international economic initiatives. According to its authors the trade diversion effect will be important only in the case when the less developed countries export the same goods the industrial countries do. Meanwhile, if the export structures are not alike, i.e. there are only a few or absolutely no "overlapping" groups of products, the trade diversion probability will be minimal. An analogous evaluation is given to the customs tariff cuts in the framework of GATT – they will be useful for the less developed countries only to an extent to which the structure of their export to OECD countries will match the trade structure of the industrial countries.

Finger-Kreinin export similarity index is calculated by using the following formula:

$$S_i(ab, c) = \left\{ \sum_i \text{Minimum} [X_i(ac), X_i(bc)] \right\} 100$$

where : $S_i(ab, c)$ – the similarity of the export of countries a and b to a common market c while exporting product i;

$X_i(ac)$ – the share of product i in the general export of country a to the common market c (world);

$X_i(bc)$ – the share of product i in the general export of country b to the common market c (world).

According to the equation, if the product distribution of countries a and b in the export is the same, ($X_i(ac) = X_i(bc)$ for every i), the value of the index will be equal to 100. Meanwhile, if the export countries of countries a and b are absolutely different, (for every i $X_i(ac) > 0$, $X_i(bc) = 0$, and vice versa), the index will be equal to zero.

The index calculations include export indicators of Ukraine and the EU according to 99 product groups as of 2008. The calculations showed that the export index of all the products made up 43.11%, including agricultural products – 54.36 and non-agricultural – 43.12. According to the research results the EU export structure is rather similar to the Ukrainian export structure, thus, the probability of occurrence of the trade creation effect is relatively high. The similarity of the export structures of agricultural products is quite high which leads to a conclusion that the trade creation effect is more likely to occur in this particular area. If the elasticity of supply is high and Ukrainian manufacturers' costs are lower, FTA will open the doors for a larger export to the EU.

The assessment of EU's and Ukraine's comparative advantages

In order to forecast the FTA effects it is necessary to assess the ratio of competitiveness of the future partners. The greater the differences in comparative advantage between FTA countries, the higher are the expected trade creation effects and growth of welfare after the conclusion of FTA. The calculations of the manufacturers' competitiveness were based on the RCA (Revealed Comparative Advantage) index.

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / \sum_i X_{ij}}{\sum_j X_{ij} / \sum_i \sum_j X_{ij}}$$

where: X – export, i – country, j – product (or industry branch), t – group of products (or industry branches), n – group of countries (Laursen, 1998).

The RCA value greater than 1 shows a country's specialization in the export of a certain commodity as well as the com-

parative advantage of the concerned group of countries. Meanwhile, the RCA value lower than 1 shows the absence of the comparative advantage in the export of this particular product. To assess the competitive advantage of Ukraine the authors completed a research of two cross-sections. First of all, the largest share product group in the export structure was identified with the calculation of its export RCA index. Then, the export RCA index of all the product groups was calculated and the commodity groups with the highest comparative advantage were identified.

The data of Ukraine's export structure shows an extremely high export concentration level of this country. The main 15 export sectors make up as many as 78.38% of total export. The major part of export is constituted by both: product groups with high comparative advantage and those with RCA value lower than 1. A strong advantage belongs to the sector of iron and steel (RCA = 12.4) as well as (RCA = 8.6), steel products have an average advantage (RCA = 3.6), while mineral products along with nuclear reactors do not have it (RCA respectively 0.5 and 0.4). Of the 15 export product groups with the highest comparative advantage 8 are in the largest share of the fifteen commodities of the export structure. To summarize, it can be stated that Ukraine's export is marked by a relatively high RCA degree which shows its significant international competitive advantage.

The verification of the research model prerequisite calls for the assessment of the trade competitiveness ratio of the future FTA partners. If the differences of the comparative advantage of the concerned FTA countries, i.e. the EU and Ukraine, are relatively substantial, it would be a prerequisite for the formation of welfare increasing FTA effects. Pharmaceutical products have the highest comparative advantage in the EU's export structure, the rest of the export products included in the largest share of the export structure have either a weak RCA degree, or their estimation is lower than 1. While assessing all the 15 product groups within the largest share of the EU's export structure it can be noticed that the export of only 2 of them (pharmaceuticals and beverages) is marked with an average RCA degree, 9 show a weak RCA, whereas the rest of the 4 export commodity groups do not possess a comparative advantage. In the rating of the product groups according to the largest RCA index the 15 sectors of the highest comparative advantage make up only 14.77% of export, whereas in case of Ukraine – as many as 62.48%.

The ratio of competitiveness of the EU and Ukraine leads to a conclusion that Ukraine has a greater comparative advantage while exporting iron and steel commodities as well as steel products. EU export is more competitive in such sectors as nuclear reactors, chemical products and means of transport.

The number of FTA partners

The more countries participate in FTA, the greater is the likelihood of involving the most effective manufacturers. This way the trade diversion scope is minimized and the probability of trade creation is increased. The research was completed by analysing only the EU and Ukraine, however, in the long-term perspective after concluding the FTA and depending on the successfulness for this initiative alongside the bilateral agreements with the EU regional agreements will be signed as well. This would extremely reinforce the trade and economic integration in the region and add to the countries' efforts of better integration into EU's economy. At the further stages the EU and its partners can consider the possibility of creating a Neighbourhood economic community drawing from the European economic area experience.

CONCLUSIONS

1. The findings show that the deepening of the economic integration can potentially occur not only in the static trade creation, trade diversion or trade expansion effects, but it can also lead

to such dynamic economic integration consequences as the effect of economies of scale, increase in FDI, growth of productivity due to specialization, efficiency rise caused by the growing competition, etc.

2. The analysis of the current progress of Ukraine in the area of implementation of its obligations within the ENP framework showed that the compilation of the Action plan and the implementation of its regulations stimulate the country in the area of deepening the economic integration. The decrease of customs tariffs and a more effective performance of the customs system, the harmonization of the legal regulations of trade issues, institutional reforms and the implementation of other Action plan initiatives speed up the convergence between the EU and Ukraine in the sphere of trade, improve trade conditions which are a prerequisite of the increase in trade volumes.

3. The completed assessment of the prospected FTA envisions the general result as bringing possible positive impact of deepening the economic integration for Ukraine's economy. Since the current Ukraine's tariff protection level is low, the prospected elimination of tariff barriers in case of signing the EU-Ukraine FTA will not create a basis for the occurrence of large-scale trade creation or trade diversion effects. The effect of the deepening of economic integration will have the greatest impact on the sectors of agricultural and industrial products which have a maximum tariff protection. In case of these sectors both trade creation and trade diversion effects are likely. Their final scope will depend on the degree of elasticity of supply and on the extent to which the tariff protection level will condition the competitiveness differences of the countries. While taking into account the unlikely significance of the impact of tariff barriers' elimination a prediction can be made that a more positive influence to form the FTA effects will be exerted by the gradual abolishment of legal regulation norms and non-tariff barriers within the FTA implementation process. This way the export potential of Ukraine's companies would go up as well as their competitiveness in the EU's internal market.

4. The high trade intensity of both the EU and Ukraine is a prerequisite for achieving a common welfare growth as a result of the conclusion of FTA. The very fact of high trade volumes even prior to FTA conclusion shows that they both are effective suppliers for one another, thus, the trade diversion risk decreases. The assessment of the trade structure similarities between the EU and Ukraine shows that the highest degree of similarity lays in the category of the agricultural products. This brings us to a conclusion that the trade creation effect upon conclusion of FTA will be more probable in this area of trade in agricultural products. If the elasticity of supply is high and Ukrainian manufacturers' costs are low, FTA will open the opportunities of a larger Ukrainian export to the EU. The differences identified as a result of research on the comparative advantages of the EU and Ukraine increase the likelihood of the occurrence of trade creation effects. The research also showed a strong competitive advantage of Ukraine in the main export categories as well as their high specialization level in those sectors which could be reinforced by concluding the FTA. Meanwhile, the production of the less competitive economic sectors with no comparative advantage can be replaced by import from the EU countries. ENP has the potential to develop into a multilateral agreement between the EU and ENP partners concerning the formation of Neighbourhood economic community. The higher the percentage of agreement partners, the greater would be the possibility of the occurrence of trade creation effects and the lessening of risks of trade diversion.

5. Since the effects of the economic integration and their impact on the countries depend on the volumes of the integration, it is recommended to focus the negotiations mainly on its scope including not only the customs tariffs, but also the cuts on other trade obstacles, such as customs procedures, product standardization and certification, competition policy, public pro-

curement procedures and services. A closer economic integration creates a basis for welfare growth due to the use of a larger economies of scale effect in manufacturing, transfer of technologies via the trade and FDI channels, the positive effects of the harmonization of legal framework regulating the economic relations, etc. The welfare effects caused by a closer economic integration despite a longer period of time required for their full expression will significantly exceed the possible negative trade effects brought by the FTA conclusion.

Literature

1. Baltagi, B. H. *Econometric Analysis of Panel Data*, 3rd ed., John Wiley. & Sons, 2005;
2. Communication from the Commission „European Neighbourhood Policy. Strategy Paper“, Brussels, 12.5.2004, COM (2004) 373 final;
3. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament „Wider Europe— Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours“, Brussels, 11.3.2003, COM(2003) 104 final;
4. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament „On strengthening the European Neighbourhood Policy“, Brussels, 4 December 2006, COM (2006) 726 final.
5. Finger, J.M. and Kreinin, M.E. (1979), “A measure of ‘Export Similarity’ and its possible uses”, *The Economic Journal*, 89, p. 905-912;
6. Gasiorok M. et al., *Qualitative analysis of a potential Free Trade Agreement between the European Union and India*, Centre for the Analysis of Regional Integration at Sussex, 2006;
7. Hansen J.D., Nielsen J.U. *An Economic Analysis of the EU*, 2nd ed., McGraw-Hill, 1997;
8. Joint Communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions “A new response to a changing Neighbourhood”, Brussels, 25/05/2011, COM(2011) 303;
9. Joint Staff Working Paper „Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2010 Report: Eastern Partnership“, Brussels, 25/05/2011, COM (2011) 303;
10. Kang, M. and S. Park. „Korea-U.S. FTA: Trade and Investment Creation Effects and Trade Structure.“ *Policy Analysis 04-12*. Korea Institute for International Economic Policy, 2004;
11. Krugman P. „Increasing Returns, Monopolistic Competition, and Trade“, in P. Krugman *Rethinking International Trade*, The MIT Press, 1994;
12. Laursen K. „Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation“, DRUID Working Paper Nr. 98-30, Danish Research Unit for Industrial Dynamic, 1998;
13. McDonald Frank, Dearden Stephen eds. *European economic integration*, 2nd edition, Longman, London and New York, 1994;
14. Molle W. *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*, 2nd ed. 1994 Dartmouth Publishing Company Limited;
15. Non – paper Expanding on the Proposals Contained in the Communication to the European Parliament and the Council on “Strengthening the ENP”, COM (2006) 726 final of 4 December 2006 ENP – a Path Towards Further Economic Integration;
16. Pelkmans J. *European Integration: Methods and Economic Analysis*, 2nd ed. Pearson Education Limited, 2001;
17. Regulation (EC) No 1638/2006 of the European Parliament and of the Council of 24 October 2006 laying down general provisions establishing a European Neighbourhood and Partnership Instrument;
18. The Treaty establishing the European Economic Community, 1957.

*Біленко Юрій**

ДИНАМІЧНІ ЕФЕКТИ СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Ключові слова: економічне зростання, експортно-імпортні операції, ЄС, регресійний аналіз, Україна

Відкритість та лібералізація економіки стимулюють ефективне розміщення ресурсів на основі порівняльної переваги, дозволяє активно розповсюджувати між країнами світу знання та технологічний прогрес, а також посилювати конкуренцію на внутрішніх та міжнародних ринках. Стандартні теорії торгівлі інтерпретують вигоди від міжнародної торгівлі, як рух у напрямку верхньої межі виробничих можливостей. Сучасні теорії економічного зростання доповнюють цей процес зростаючим ефектом масштабу.

Вацьярґ Р. Уелш К. провели дослідження динамічних наслідків епізодів лібералізації зовнішньої торгівлі за майже 50-річний період з 1950р. по 2000р. свідчать, що в країнах, які лібералізували свій торговий режим спостерігались темпи економічного зростання більші на 1,5 процентні пункти вищі, ніж до лібералізації, а темпи зростання інвестицій були на 1,5 – 2 процентних пункти вищі.[1, р.222] Канал нагромадження фізичного капіталу- основний для інтенсифікації економічного зростання.

Сучасна стратегічна одно векторна політика уряду на вступ до Європейського Союзу вимагає дієвої політики, щодо зміни товарної структури, як експортних потоків, так і радикальних змін у виробничій структурі української економіки і наближення до певних стандартів розвинутих держав. Очікування, що останнє розширення ЄС найбільше вплине на торговельні відносини України з учасниками співтовариства. виправдалось тільки у короткостроковому періоді. Збільшення експорту спостерігається, в основному на азійських ринках, а останнім часом на російському ринку.

Останнє розширення ЄС найбільше вплинуло на торговельні відносини України з учасниками співтовариства. Насамперед очікування, що після розширення ЄС займе перше місце як ринок збуту українських товарів і друге - як джерело імпорту виправдалось не в повній мірі.

В торгівлі України з країнами ЄС спостерігається негативна тенденція - висока концентрація торговельних потоків і послуг на обмеженій кількості партнерів - Великої Британії, Німеччини, Італії [2, с.3-5]. Суб'єкти національної економічної політики повинні максимально вигідно використовувати додаткові можливості. Угода про асоціацію між Україною і ЄС дає можливість очікувати нового економічного і правового наповнення змісту взаємного співробітництва,

Починаючи з 2005 року частка країн ЄС в експорті українських товарів почала зменшуватись, і з першого місця ЄС перемістилось в 2010 році на третю сходинку після країн СНД та Азії. Прорив у 2003-2004 році на ринки Європейського Союзу пояснюється сприятливою світовою кон'юнктурою для основних товарних груп українського експорту (підвищення світових цін на метал та продукти нафтопереробки, які складають більше 40% в українському експорті до ЄС), а також появою в ЄС традиційних торгових партнерів -

* Львівський національний університет імені Івана Франка

постсоціалістичних країн Східної Європи. Імпорт з ЄС складається , в основному інвестиційних товарів (деь третина від загального обсягу) та споживчих товарів, автомобілів.

Імпорт з ЄС в Україні в в період з 2000 по 2008 рік розвивався досить динамічно, майже семикратне зростання у порівнянні з експортом, який зріс за аналогічний період тільки в 4,5 рази. Таким чином , негативне сальдо у торгівлі України з ЄС за цей період зросло зі 120 млн доларів США до 11 млрд. доларів США. Позитивним у цьому процесі є те , що частка машин та устаткування в загальному імпорті зросла з 30,9% до 46,1% , що дало можливість підвищити якість виробничої структури.(див Табл. 1)

Таблиця 1.

Динаміка товарної структури експорту та імпорту України в країни ЄС(27) в 2002-2010 рр.

(в % до загального обсягу)

Найменування груп товарів	2002	2003	2004	2005	2006
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва					
<i>Експорт</i>	11,9	7	6,9	8,8	10,3
<i>Імпорт</i>	7,1	7,9	6,7	7,8	7,3
Мінеральні продукти					
<i>Експорт</i>	25,3	28,7	24,2	26,6	19
<i>Імпорт</i>	2,6	3,9	4,3	2,2	3,9
Продукція хімічної промисловості					
<i>Експорт</i>	8,9	9,3	10,7	10	11,3
<i>Імпорт</i>	22,9	21,6	22,2	23,5	22,6
Деревина та вироби з неї					
<i>Експорт</i>	4,3	3,8	3,9	4,4	3,9
<i>Імпорт</i>	9,1	8,5	6,3	6,3	5,8
Промислові вироби					
<i>Експорт</i>	9,9	9,4	8,4	8,3	7,2
<i>Імпорт</i>	10,1	8,8	8,9	8	6,7
Чорні й кольорові метали та вироби з них					
<i>Експорт</i>	24,5	23,3	28,5	30,6	35,6
<i>Імпорт</i>	5,6	5,6	5,7	6,1	6,3
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади					
<i>Експорт</i>	11,4	15,3	14,4	8,1	8,5
<i>Імпорт</i>	37,6	39,5	41,9	42,4	44
Різне					
<i>Експорт</i>	3,8	3,2	3	3,2	4,2
<i>Імпорт</i>	5	4,1	4	3,6	3,5
Всі товари (млн..дол.США)					
<i>Експорт</i>	6376	8694	11009	10243	12091
<i>Імпорт</i>	5505	7865	9606	12194	16191

Джерело: Платіжний баланс та зовнішній борг України 2005,2007,2010.-Національний банк України

Аналіз товарної структури українського експорту в ЄС, що в ньому переважають капіталомісткі товари стандартної якості (продукція чорної металургії), частка промислових виробів за період 2000-2008 роки зменшилась в 1,5 рази, за те збільшилась частка експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва майже в 2 рази до 13 %, тобто галузі , які використовують дефіцитні для України енергетичні ресурси (вітчизняне сільське господарство – найбільш енергомістке в Європі). Невисоку частку займають товари з високою місткістю людського капіталу.

В імпорті з ЄС зростає частка споживчих товарів, яка досягла піку в 2008 році, коли почалась валютно-фінансова криза, що ми й спостерігали і в кризу 1998 року, що свідчить, що вітчизняна структура виробництва споживчих товарів за міжкризовий період суттєво не змінилась. Це відрізняє економіку України від країн Центральної та Східної Європи, де споживчий імпортовий бум закінчився в середині 90-х років, і почався період інтенсивних прямих іноземних інвестицій у створення нових товарів на споживчому ринку цих країн, що дало їм змогу тільки незначно девальвувати національну валюту.

Для порівняння ми проаналізували динаміку товарної структури експортно-імпортових операцій України з Росією, як найбільшим торговельним партнером. Хотілось би відзначити, що за період з 2002 року до кризового 2008 року надзвичайно динамічно зростав експорт в Росію, більше, ніж у 5 разів, а імпорт зріс тільки в 267 рази. Це, по суті, дзеркальне відображення динаміки експортно-імпортових операцій України з Європейським Союзом, де зростання імпорту було більше, ніж в 5,5 рази і досягло майже 29 млрд. доларів США, однак експорт в ЄС в 2,9 рази. Щодо товарної структури українського імпорту з Росії, то цікаво відзначити V-подібну криву динаміки споживання мінеральних ресурсів (сира нафта та природний газ), яка досягла нижнього рівня в 2008 році -45,6% і досягла знову традиційно високого рівня в 2010 році - 67% (див Табл. 2). У формі параболи можна описати експорт в Росію основного експортного товару України – продукції чорної металургії. Але все ж найбільш динамічно зростала частка машин та устаткування, транспортних засобів в експорті України до Росії.

Таблиця 2.

Динаміка товарної структури експорту та імпорту України в Росію в 2002-2010 рр.
(в % до загального обсягу)

Найменування груп товарів	2002	2003	2004	2005	2006
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва					
Експорт	20,1	22,2	19,2	18,5	10,3
Імпорт	2,2	4	2,5	3,5	3,5
Мінеральні продукти					
Експорт	1,3	1,2	1,9	4,1	1,5
Імпорт	65,5	64,7	64,3	57,9	51
Продукція хімічної промисловості					
Експорт	13,3	11,3	10,3	11,2	12,6
Імпорт	6,5	6,5	6,5	8,3	9,2
Деревина та вироби з неї					
Експорт	6,2	5,8	4,7	4,3	5,1
Імпорт	2,9	2,1	1,9	2,5	2,6
Промислові вироби					
Експорт	3,1	2,8	2,6	2,5	2,8
Імпорт	1,8	1,7	1,5	1,8	2,2
Чорні й кольорові метали та вироби з них					
Експорт	19	24,9	27,5	28,1	31,9
Імпорт	6	6,4	7,1	9,1	11,1
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади					
Експорт	34,6	29,9	31,9	29,9	34,1
Імпорт	14,5	14,1	15,4	15,8	19,3
Різне					
Експорт	2,4	1,9	2	1,4	1,8
Імпорт	0,5	0,4	0,6	1,1	1,2
Всі товари (млн. дол. США)					
Експорт	3189	4311	5889	7496	8651
Імпорт	6317	8646	11812	12843	13787

Джерело: Платіжний баланс та зовнішній борг України 2005, 2007, 2010.- Національний банк України

Ми детально зупинились на аналізі динаміки експортно-імпортних операцій України з ЄС та Росією – двох найбільших торговельних партнерів, товарооборот з якими складає більше 75% від загального обсягу, щоб краще зрозуміти дилему вибору між зоною вільної торгівлі з Європейським Союзом та Митним союзом з Росією.

Професор Шнирков О. таким чином визначає можливі наслідки лібералізації по двох напрямках: зокрема, внаслідок створення як ЗВТ, так і ЗВТ+, особливо у короткостроковій перспективі, відбудеться консервація сировинного характеру експорту з України в ЄС. Ця тенденція ще більше посилиться, беручи до уваги той факт, що ЄС наполягає на скасуванні всіх експортних мит на українську сировинну продукцію (насіння соняшнику, металообробка, шкіра тощо). Вхід України до Митного союзу гарантує отримання значного економічного ефекту в короткотерміновій перспективі за рахунок більш низьких цін на енергоносії, створення ЗВТ із ЄС створює передумови та можливість виникнення значно більших економічних ефектів від модернізації української економіки у середньо- та довгостроковій перспективах. Реалізація економічних ефектів від ЗВТ із ЄС залежить від здатності української економіки (виробників, споживачів, уряду) адаптуватися до нових умов конкуренції на міжнародних ринках [3, с. 8-9].

Дж. Сакс та А. Уорнер розвинули модель спеціалізації на добувних галузях пов'язаних з природними ресурсами, які обмежують рух країни у напрямку технологічного прогресу, що в свою чергу обмежує перспективи довгострокового економічного зростання. Використання природних ресурсів дає можливість отримати швидку вигоду, яка привласнюється певними групами суспільства [4, р.1-118].

Відкритість української економіки зумовлює розгляд зовнішнього сектору як вирішального фактора в економічному зростанні держави. В нашому дослідженні ми проаналізували вплив експортно-імпортних операцій ЄС та Росії (які складають майже дві третини зовнішньої торгівлі товарами) з Україною на її економічне зростання. Економетричне дослідження охопило період з 2002 по 2011 рік, ми використовували квартальні дані, і в якому ми використовували множинний регресійний аналіз на основі методу найменших квадратів. Перед процесом обчислення ми провели процедуру згладжування величин наших змінних, щоб уникнути сезонності і досягнути стаціонарності часових рядів. Валовий внутрішній продукт України ми обчислювали в номінальних доларах США, але в постійних цінах 2007 року. Взявши логарифми рівнів ВВП та відповідно експорту та імпорту України до ЄС та Росії на ми визначили, що рівень імпорту з ЄС статистично значимо впливає на рівень українського ВВП (коефіцієнт впливу 1,723, t-статистика 2,44), а рівень експорту в ЄС також впливає на ВВП, хоча значно менше, ніж імпорт (коефіцієнт впливу 0,680, t-статистика 2,26), рівень експорту в Росію негативно впливає на рівень ВВП (-1,748, t-статистика -1,883), а імпорт з Росії негативно впливає на рівень українського ВВП, хоча і статистично незначимо. (див. Табл. 3)

Таблиця 3.

Економетрична оцінка впливу експортно-імпортних операцій з ЄС та Росією на ВВП України

Незалежні змінні	Залежна змінна – рівень ВВП України	
Константа	2,017	2,304
	-6,404	-3,86
Експорт в ЄС (LEXPEU)	0,68	-
	-2,262	
Імпорт з ЄС (LIMPEU)	1,723	-
	-2,44	

Незалежні змінні	Залежна змінна – рівень ВВП України	
Експорт в Росію (LEXPRU)	-1,748	-
	(-1,883)	
Імпорт з Росії (LIMPRU)	-0,188	-
	(-0,394)	
Частка зовнішньої торгівлі з ЄС у загальному обсязі торгівлі України	-	0,339
		(2,109)
Частка зовнішньої торгівлі з Росією у загальному обсязі торгівлі України	-	-0,128
		(-0,797)
Коефіцієнт детермінації R^2 (рівень покриття)	0,459	0,144
Критерій Фішера F	6,778	2,86
Кількість спостережень N	37	37

*В дужках подано значення t- статистики

Джерело: розрахунки автора

Це можна пояснити, що рівень реального ВВП в Україні в доларовому виразі за останні три роки знизився, а експортно-імпорتنі операції з Росією значно зросли, а з ЄС вони пропорційно зменшувались після кризи. Інший висновок говорить про те, що високий рівень добробуту сприяє збільшенню обсягів експорту та імпорту з ЄС, враховуючи її значну інвестиційну складову, а також інструмент покращення якості життя українців. Це давало надію на те, що можуть початись фундаментальні реформи в структурі українського виробництва, які нажалі не відбулись.

Якщо ми розглянемо не величини рівня, а прирости ВВП, експорту та імпорту, то результати будуть певним чином відрізнятися від попередніх. Прирости ми розглядали як різниця між логарифмами відповідних величин показуватимемо. Так, приріст експорту в ЄС негативно впливає на приріст ВВП (-0,359, t-статистика -2,247), а приріст імпорту з ЄС значно прискорює українське економічне зростання (0,427, t-статистика 2,02). Експортно-імпорتنі операції з Росією також позитивно впливають на зростання ВВП, навіть імпорт з Росії більш статистично значимо впливає (0,394, t-статистика 2,350). (Див табл. 4)

Таблиця 4.

Економетрична оцінка впливу динаміки експортно-імпорتنих операцій з ЄС та Росією на економічне зростання в Україні

Незалежні змінні	Залежна змінна – приріст ВВП України			
Константа	-0,41	-0,38	-0,37	0,1
	(-2,147)	(-1,851)	(-1,821)	(-0,315)
Приріст експорту в ЄС	-0,359	-0,166	-	-
	(-2,247)	(-1,059)		
Приріст імпорту з ЄС	0,427	-	0,464	-
	-2,027		-3,334	
Приріст експорту в Росію	0,354	0,888	-	-
	-1,47	-5,648		
Приріст імпорту з Росії	0,394	-	0,404	-
	-2,35		-2,897	

Незалежні змінні	Залежна змінна – приріст ВВП України			
Частка зовнішньої торгівлі з ЄС у загальному обсязі торгівлі України	-	-	-	0,206
				-1,172
Частка зовнішньої торгівлі з Росією у загальному обсязі торгівлі України	-	-	-	0,352
				-1,998
Коефіцієнт детермінації R^2 (рівень покриття)	0,686	0,6	0,61	0,113
Критерій Фішера F	16,9	25,144	26,399	2,11
Кількість спостережень N	37	37	37	37

*В дужках подано значення t- статистики

Джерело: розрахунки автора

Це можна пояснити тим, що зростання ВВП в Україні забезпечено в основному чорною металургією та хімічною промисловістю, та сільським господарством, які є енергомісткими галузями і є залежними від імпорту енергетичних ресурсів з Росії. Хоча необхідно відзначити, що приріст імпорту як з Росії так і ЄС сприяє економічному зростанню, а приріст експорту в Росію на 1% може збільшити економічне зростання в Україні на 0,8 %.

Цікавим є висновок про те, що приріст часток і ЄС, і Росії в загальних обсягах зовнішньої торгівлі позитивно впливає на економічне зростання, Але статистична значимість цих результатів суттєво нижча, ніж попередніх.

Враховуючи, що український уряд надає перевагу використанню валютно-грошових інструментів регулювання економіки в умовах кризи, а особливо часто користується інструментом девальвації національної валюти, ми проаналізували еластичність зміни експорту та імпорту України в залежності від зміни курсу української гривні до американського долара. (Див. Табл.5).

Таблиця 5.
Еластичність експортно-імпортних операцій з ЄС та Росією
відносно валютного курсу гривні до американського долара

Незалежні змінні	Залежна змінна - експорт в ЄС	Залежна змінна- імпорт з ЄС	Залежна змінна - експорт в Росію	Залежна змінна- імпорт з Росії
Константа	2,307	2,15	0,007	-0,36
	-2,599	-1,317		(-0,2)
Валютний курс UAH/USD	0,144	0,195	0,363	0,476
	-0,87	-1,194	-2,34	-3,244
Коефіцієнт детермінації R^2 (рівень покриття)	0,21	0,03	0,132	0,226
Критерій Фішера F	0,759	1,425	5,478	10,527
Кількість спостережень N	37	37	37	37

*В дужках подано значення t- статистики

Джерело: розрахунки автора

Результати дослідження Свідчать, що девальвація валюти не впливає на конкурентоздатність українського експорту в Європейський Союз, а також не зменшує імпорт з

ЄС, тобто тільки грошово-валютне регулювання неефективне на відміну від кризи 1998 року. Цікавим є те що девальвація достаньо ефективна для стимулювання експорту в Росію при тому, що Росія незначно девальвувала національну валюту під час кризи 2008 року

Дослідження, які нами проводились в період фінансової кризи 1998 року за аналогічною методикою і за період з 1997 по 2000 рік засвідчили, що девальвація гривні на один відсоток спричиняє зростання експорту до Європейського Союзу на 0,7% і на таку ж величину зменшення імпорту. Досить цікавими були за цей період дослідження еластичності експорту та імпорту в Росію відносно змін валютного курсу. Результати засвідчили, що експорт в Росію абсолютно нееластичний відносно девальвації гривні до американського долара і ми не знайшли жодного статистично значимого зв'язку. Зате імпорт з Росії зменшується на 0,8% при девальвації гривні на 1% [5, с.73-77].

Загальний висновок щодо монетарних інструментів стимулювання конкурентноздатності української економіки може бути таким: тимчасове стримування дисбалансів на валютному ринку країни, а не стимулювання оптимального розміщення ресурсів для динамічного розвитку і створення нових прогресивних та конкурентних галузей економіки.

Необхідно відзначити існування цілого ряду негативних явищ лібералізації зовнішньої торгівлі. Зокрема, існування ринкових та інституційних деформацій може призвести до недовикористання людського та фізичного капіталу, концентрації тільки на добувних, сировинних галузях промисловості або спеціалізації на нединамічних, далеких від технологічного прогресу галузях промисловості, які не дають можливості отримати ефекти зростаючих доходів. Тобто лібералізація зовнішньої торгівлі може призводити до технологічної відсталості країни, якщо не здійснені відповідні реформи щодо подолання інституційних та ринкових деформацій.

Д. Родрік і Ф. Родрігес розглядають теоретичні аргументи, які свідчать, що відкритість економіки та лібералізація зовнішньої торгівлі є згубними для країн, що розвиваються [6, р.261-325]. Ліберальна торговельна політика – субоптимальна політика, певний тимчасовий важіль підйому економіки, а ринкова та інституційна слабкість є постійними чинниками економічного життя цих країн.

Низько продуктивні сектори економіки вимиваються за допомогою іноземних конкурентів [7], але вивільнений капітал та робоча сила не мають можливості більш ефективно використовуватись у зв'язку з низьким рівнем факторної мобільності та недостатності фінансового розвитку. Відповідні інституційні реформи в банківському секторі, ринку праці повинні супроводжувати лібералізацію зовнішньої торгівлі

Р. Чанг, Л.Калтані та Н.Лойза на основі дослідження впроваджень зовнішньоторговельних ліберальних режимів більше 80 країн світу за період 1960-2000 роки роблять висновок про те, що зняття бар'єрів для зовнішньої торгівлі повинно супроводжуватись доповнюючи ми реформами в неторгових галузях для досягнення виробничої ефективності та економічного зростання. Лібералізація повинна супроводжуватись зростанням інвестицій в людський капітал, інфраструктуру, а також посиленням гнучкості ринку праці, спрощеним механізмом входу та виходу з ринку для компаній. Тільки освічена, висококваліфікована робоча сила, розвинені фінансові ринки дозволять ефективно адаптуватись економіці країни до ліберального торговельного режиму [8].

Динамічні ефекти економічної інтеграції спостерігаються у довгостроковому періоді. В основі цих ефектів лежить посилення конкуренції та отримання країною нових можливостей від інтеграції ринків, а також зростаючий ефект масштабу від повного викорис-

тання виробничих потужностей, оптимального розміщення ресурсів та впровадження нових технологій, а це в свою чергу сприяє нарощуванню інвестицій та економічного зростання. Нові інвестиції у фізичний та людський капітал лежать у фундаменті динамічних ефектів в умовах зони вільної торгівлі

В ЄС держави мають приблизно однакову структуру економіки, що створює добрі перспективи для конкуренції, від якої виграють споживачі, так і виробники, з огляду на ефект масштабу. На даний момент часу українська економіка доповнює економіку країн ЄС, постачаючи, в основному сировинні товари, які є енергомісткими та капіталомісткими товарами, що, в свою чергу, спричиняє інтенсивне використання дефіцитних для України факторів виробництва, а відповідно їх подорожчання.

В країнах ЄС переважає зовнішня торгівля на основі моделі внутрішньогалузевої торгівлі, а в Україні переважає міжгалузева торгівля, яка домінувала в Європі на початку XX століття. Також необхідно зазначити, що треба використовувати українську робочу силу, яка має достатньо високий рівень освіти та кваліфікації, тому інвестиції, кредити повинні скеровуватись та стимулюватись державою у трудомісткі технологічні галузі економіки.

Наше дослідження показало, якщо ми хочемо добитись швидких, але короткострокових результатів, то структура зовнішньої торгівлі та внутрішнього виробництва повинна залишатись такою, як є сьогодні, а довгострокові ефекти для стабільного економічного зростання та високого рівня ВВП на душу населення можуть бути досягнуті тільки з більш ефективними країнами Європейського Союзу, і відповідно зо зони вільної торгівлі з ЄС дозволить, насамперед, провести інвестиційну революцію в Україні, які б дали можливість використати недооцінений людський капітал і забезпечити внутрішньогалузеву модель міжнародної торгівлі без чого вступ в Європейський Союз досягнути неможливо в найближчій перспективі.

1. R. Wacziarg and K.H/ Welch Trade Liberalization and Growth: New Evidence// THE WORLD BANK ECONOMIC REVIEW, VOL. 22, NO. 2, p.222
2. Філіпенко А. Розширення ЄС і Україна: новий формат співпраці // Економічний часопис XXI. – 2004. – № 7-8. – С. 3 – 5.
3. Шнирков О. Передумови та наслідки створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.- Доповідь на міжнародній конференції „Україна і Європа”, 15-16 квітня 2011, Київ. – с.8-9.- Доступно: <http://www.iir.kiev.ua/ua/press/publication/news255.html>
4. Sachs, J. D. and A. Warner “Economic Reform and the Process of Global Integration.” Brooking Papers on Economic Activity,,1995, 1-118.
5. Біленко Ю. Валютний курс та динаміка і структура зовнішньої торгівлі України з ЄС вплив фінансової кризи//Соціально-економічні дослідження в перехідний період .Вип XXIX. Т.2 - с.73-77
6. Rodrik D. and F. Rodriguez Trade Policy and Economic Growth Trade Policy and Economic Growth: A SkepticsGuide to the Cross-National Evidence.” in B. Bernanke and K. Rogoff (editors), NBER Macroeconomics Annual 2000, Vol. 15, MIT Press: 261-325.
7. Banerjee, A and Newman A. Notes for Credit, Growth and Trade Policy, Mimeo, MIT, 2004
8. R. Chang , L. Kaltani, N. Loayza Openness can be good for Growth: The Role of Policy Complementaries //World Bank Policy Research Working Paper 3763, November 2005

*Біленький О. Ю.**

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Ключові слова: інтеграція, зона, вільна торгівля, СОТ

Глобалізація економіки та інших сфер життєдіяльності людини водночас супроводжується інтеграційними процесами, що відбуваються на регіональному рівні шляхом створення різних політичних, торговельно-економічних та інших об'єднань. Усі вони будуються на національній (арабський світ), або географічній (Африка, Азія) ознаці, чи на економічних мотивах, які поєднуються з політичними (ЄС, ЕврАзЕС). Кількість таких об'єднань за останні десятиліття постійно зростає.

Для того, щоб усвідомити генезис поняття „інтеграція”, потрібно, оскільки це слово має англосаксонське коріння, визначитись, як воно трактується в англomовних виданнях. Насамперед слід ознайомитися з характеристикою цього поняття в The Oxford English Dictionary, де зазначено, що у 1620 році воно розумілося як ціле, що складене з усіх його частин в єдине ціле, і більше відносилось до логіки. Дещо пізніше (1700 р.) було визначено, що інтеграція – це дія або процес становлення композиту як цілого шляхом поєднання окремих частин або елементів, комбінація в інтегральне ціле [1, р. 367].

У Новій Британській енциклопедії це поняття вже роз'яснюється з економічної точки зору, як процес об'єднання економік груп країн не тільки при скасуванні торговельних бар'єрів, а й також проведення єдиної грошової, податкової та інших сторін економічної політики [2, р. 375].

Поступово згадане поняття в дослідженнях західних учених ускладнювалося, але в радянському інформаційному просторі воно стало обговорюватися лише в 60-і роки ХХ ст.

Нарешті, в третьому виданні Великої радянської енциклопедії було надано розширене тлумачення терміну „інтеграція” як біологічної, соціальної, економічної форм об'єднання. При цьому економічна інтеграція розглядалася у двох площинах:

1. Найновіша форма інтернаціоналізації господарського життя, що в умовах капіталізму формується у вигляді органічного поєднання двох факторів – взаємного переплетіння монополій різних країн і проведення погодженої державно-монополістичної політики у взаємних економічних відносинах і у відносинах із третіми країнами, яка почалася після Другої світової війни.

2. Соціалістична економічна інтеграція, яка на відміну від капіталістичної, пояснювалася радянськими політологами як свідомо та планомірно регульований комуністичними і робочими партіями та урядами країн – членів Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) процес міжнародного соціалістичного поділу праці, зближення їх економік і формування сучасної високоефективної структури національних господарств, поступове зближення і вирівнювання їх економічного розвитку [3, с. 307-308].

Розглядаючи інтеграцію біологічного, групового, мовного, політичного характеру, різні дослідники більшу увагу приділяють „інтеграції економічній”, як форми інтерна-

* кандидат економічних наук, доцент, Державний економічний університет ім. М.І. Туган-Барановського

ціоналізації господарського життя, об'єктивного процесу переплетіння національних господарств і проведення погодженої міждержавної політики [4, с. 142-143; 5, с. 66-67]. У Великій російській енциклопедії, крім того, наведено поняття „інтеграції торговельної”, коли у межах окремих країн і регіонів формуються зони вільної торгівлі із створенням двосторонніх і багатосторонніх митних союзів [6, с. 427].

Останніми роками більшу увагу приділяють поняттям економічної та міжнародної інтеграції. Так, у словнику „Сучасна економічна теорія” зазначено, що термін „integrated есопому” (інтегрована економіка) відносять до ситуації, коли різні сектори економіки, як правило, сільського господарства і промисловості, ефективно працюють разом і є взаємозалежними як частка процесу розвитку. Така ситуація виникає при досягненні сталого економічного зростання [7, с. 247].

Водночас професор Д.Г.Лук'яненко визначає, що міжнародну економічну інтеграцію слід розуміти і як відносини, і як процес. У першому розумінні її слід тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік, а як процес вона виявляється у стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав [8, с. 239].

Колектив відомих українських фахівців на чолі з О.Г. Білорусом увів, на наш погляд, новий термін – глобальна інтеграція, головний принцип якої полягає не лише в максимальній відкритості для міжнародного співробітництва, а й у тому, що головним є здатність „створити, запропонувати, просунути глобальний інтегрований продукт (також новий термін), який комбінує в собі комплекс специфічних якостей в обсязі, що його потребує ринок” [9, с. 20].

Таким чином, при всій різноманітності розуміння й трактування поняття „інтеграція”, на нашу думку, їх поєднує одне – об'єднання зусиль для більш стрімкого й ефективного розвитку всіх сфер життєдіяльності людини, насамперед економічної.

Зазначимо, що реальна інтеграція країн розпочалася всередині ХХ ст., коли в окремих регіонах створилися техніко-економічні та суспільно-політичні умови для об'єднання країн. При цьому слід згадати теорію постадійного зростання національних господарств, яку розробив на початку 60-х років ХХ ст. американський дослідник У. Ростоу, дійшовши висновку, що всі суспільні організми проходять п'ять стадій:

1. Традиційна („доньютонівська”) спільнота, де немає науки і наукового підходу до природи, що не дозволяє підвищити рівень виробництва понад життєві потреби в основному у продуктах харчування;

2. Перехідна спільнота, де при розвитку науки та впровадженні досягнень накопичуються передумови для зростання при накопиченні капіталу, розвитку промисловості та інфраструктур;

3. Стадія підйому, коли починають домінувати сили, що працюють на економічний прогрес при швидкому накопиченні капіталу, удосконаленні технологій у промисловості та сільському господарстві, запровадженні політичними лідерами модернізації економіки;

4. Стадії зрілості, коли нові технології охоплюють усі сфери економіки, яка зростає більш швидкими темпами порівняно з темпами зростання чисельності населення, а національне господарство зміцнює свої позиції на світовому економічному просторі;

5. Стадія масового споживання, при якій доходи населення перевищують мінімум, необхідний для задоволення основних потреб у продовольстві, житті, одязі, а промислове виробництво спрямоване на випуск споживчих товарів [10].

Як зазначив А.С. Філіпенко, теоретичні основи аналізу міжнародних інтеграційних процесів були закладені в роботах де Бірса, Вілера та Байє, де була сформована теорія

митних союзів, проблематика яких була в полі зору А. Сміта, Д. Рікардо, МакКулона, які проаналізували Мейсенську угоду 1703 року між Англією та Португалією щодо взаємних преференцій в торгівлі [11, с.7].

Згодом від преференцій та митних союзів держави почали переходити до інших форм об'єднання, що сприяло формуванню шкіл щодо теорії інтеграції. Так, А.С. Філіпенко описує три школи: ринкову; ринково-інституціональну; структурну (структуралістську). На переконання автора, ринкова школа була сформована чи не найпершою при розміщенні в основі постулату, що „ринок є найкращим регулятором економіки, який не можуть замінити жодні штучні механізми з боку держави (принцип *Laissez faire*)” [Ibid, с.8], тобто спочатку міжнародна економічна інтеграція ототожнювалася з лібералізацією у сфері торгівлі на основі того, що основним правилом тісної економічної інтеграції є правило вільного ринку.

Прибічники ринково-інституціональної школи знаходяться на позиціях необхідності компромісу ринкових та інституціональних (регуляторних) механізмів міжнародної торгівлі за єдності економічних і політико-правових аспектів, тобто, на їхню думку, лише ринковими методами досягнути інтеграції неможливо.

Оцінюючи погляди представників цієї школи, А.С. Філіпенко спирається на матеріали Європейського Союзу, в яких зазначено, що „Реальна економіка управляється за допомогою широкого кола правил, норм та інших інструментів урядової політики, які у сукупності створюють суттєву перешкоду міжнародній економічній інтеграції (національні санітарні норми, преференційні державні закупівлі, промислова політика, а також національна система оподаткування і субсидій). Необхідність гармонізувати цю політику та розробити спільний підхід виникає тому, що в іншому випадку підриваються основи вільної та чесної конкуренції в митному союзі. Це є позитивною інтеграцією, при якій гармонізація відповідних національних політик є необхідною для ефективного функціонування спільного ринку” [Ibid., с.9].

На підставі цього А.С. Філіпенко констатує, що “ринково-інституціональна школа робить акцент на заходах щодо усунення дискримінації у взаємному співробітництві та на відновленні в переважних правах ринкового механізму регулювання економічних процесів і передбачає мінімальне державне втручання у сферу міжнародної господарської інтеграції”.

Прибічників структурної школи, на думку А.С. Філіпенка, об'єднує, з одного боку, критичне відношення до традиційної теорії міжнародної торгівлі, а з іншого – спроба розкрити інтеграцію, яка базується на структурних принципах і яка передбачає спільну політику у сфері зайнятості, фінансах, податках і запобігання монополізму. Тобто представники цієї школи вважають, що для повної інтеграції головним є не стільки дії ліберального ринкового механізму, скільки реальна координація економічної політики держав, яка враховує різницю в економічному розвитку як окремих країн об'єднання, так і окремих регіонів у межах кожної країни.

Крім того, в межах цих шкіл сформувалися ще кілька концепцій міжнародної економічної інтеграції: моделі двошвидкісної та багатошвидкісної Європи; теорія концентричних кіл, яка враховує різницю в часі досягнення спільних цілей різними країнами об'єднання; концепція гнучкої геометрії чи селективної інтеграції, відповідно до якої члени об'єднання та треті країни залежно від обставин можуть брати участь лише в окремих інтеграційних заходах при наявності близької до неї концепції часткового членства [Ibid., с. 10-11].

Крім теорій інтеграційного процесу в науковій літературі також жваво обговорюються інтеграційні моделі розвитку країн світу [12, с. 39]. При цьому модель економічної

інтеграції є моделлю рівноваги чи нерівноваги тих вартостей, що виробляються, і тих, що реалізуються. При цьому в другій половині XX ст. в основу інтеграції була покладена градуалістська модель, що має особливість крок за кроком переходити від однієї форми до іншої, яка докорінно відрізняється від попередньої.

У поняття „модель” автор вкладає об’єднувальну складову, що базується на співвідношеннях ізоморфізму та гомоморфізму, для першої з яких об’єкти, що інтегруються, у визначеному розумінні однакові, коли кожному елементу першої системи відповідає лише один елемент другої, а кожному зв’язку в одній системі відповідає зв’язок в іншій і навпаки, а гомоморфізм – це неповне наближене відображення структури оригіналу, коли відповідність об’єктів (елементів) однозначна лише в один бік. Ця модель покладена в основу регіональної єдності внутрішніх територій ЄС і має назву “гомогенна модель Європи” [Ibid., с. 39].

Поряд з розробкою теоретичних питань інтеграції водночас відбувалося практичне впровадження цих положень. Це проходило саме на регіональному рівні на противагу діям МВФ, СБ, СОТ, які вирішували глобальні проблеми загальних правил світової торгівлі і фінансової системи, регулювання світової економіки. Але саме це, з одного боку, загострило протиріччя ”Північ-Південь” – „Схід-Захід”, а з іншого – призвело до розуміння того, що потрібне поєднання глобальних і регіональних процесів, які б, доповнюючи один одного, допомагали світовому економічному розвитку.

Б. Баласа, як один з міжнародновизнаних авторитетів у сфері інтеграційних процесів, ще майже 50 років тому визначив п’ять етапів інтеграції, кожен з яких був складнішим за попередній: 1) зона вільної торгівлі; 2) митний союз; 3) спільний ринок; 4) економічний союз; 5) повна інтеграція [13, р. 1–2], а Е. Лей відповідно: преференційну торговельну угоду, зону вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок та економічний союз, не включаючи до цих етапів інтеграції „повну інтеграцію” при віднесенні ЄС, який є фактично повністю інтегрований до „економічного союзу”. При цьому до такої категорії автор відніс також СНД, до зони вільної торгівлі – Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ), Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА) та Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), до категорії „спільний ринок” – Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР), Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) та ринок країн Карибського басейну (КАРІКОМ) [14, с. 211–213].

Водночас професор Д.Г. Лук’яненко чітко визначив політичний союз як шосту форму інтеграції з виділенням, крім того, двох рівнів – мікро- і макроінтеграція, та двох типів – торговельна зона і виробнича інтеграція [8, с. 243].

Значно ширший перелік етапів міжнародної економічної інтеграції наведений професором А.С.Філіпенком [11, с. 12–14]:

- 1) угода з пільгового тарифу (в іншому трактуванні – преференційна угода);
- 2) зона вільної торгівлі;
- 3) частковий митний союз;
- 4) митний союз;
- 5) спільний ринок;
- 6) економічний союз;
- 7) повна економічна інтеграція.

Тобто, ним введено два додаткові етапи: угода пільгового тарифу (преференційна угода) і частковий митний союз.

Виходячи з особливостей кожного етапу доцільно, на нашу думку, навести узагальнені відомості, запозичивши підходи А.С. Філіпенка [34, с.13] (табл.).

Таблиця
Стадії міжнародної економічної інтеграції

Стадії інтеграції	Скасування тарифів та квот між учасниками	Спільна система тарифів та квот	Скасування обмежень на рух факторів	Тарифікація й уніфікація економічної політики та інституцій
1. Преференційні зони	так *	ні	ні	ні
2. Зони вільної торгівлі	так	ні	ні	ні
3. Митний союз	так	так	ні	ні
4. Спільний ринок	так	так	так	ні
5. Економічний союз	так	так	так	так
6. Повна інтеграція	так	так	так	так

** Передбачає не скасування, а зниження тарифів у взаємній торгівлі.*

Таким чином, короткий огляд теорії і практики інтеграції країн у поглядах вітчизняних і зарубіжних дослідників свідчить про постійне ускладнення організаційних форм інтеграції країн від „простого” впровадження зони вільної торгівлі до найскладнішої – повної економічної та політичної інтеграції.

Згідно даних СОТ станом на 22 липня 2011 року у світі діяло 159 регіональних торговельних угод, з яких, вільної торгівлі – 68, поєднання вільної торгівлі та економічної інтеграції – 58, митних союзів – 14, РТА – Потенціальних торговельних угод – 11, економічної інтеграції – 2, поєднання митного союзу та економічної інтеграції – 5, поєднання потенційної торговельної угоди та економічної інтеграції – 1.

При цьому такі угоди діють як у межах регіональних об’єднань та між окремими країнами, так і між окремими країнами та регіональними об’єднаннями.

Цікавою є динаміка підписання торговельних угод. Так, якщо у 60-ті роки минулого століття було підписано 2 угоди, у 70-ті – 9, 80-ті – 6, то у 90-ті їх кількість зросла до 45, а в перше десятиліття XXI ст. – до 93 при 9 за першу половину 2011 року [15].

Зазначимо також, що дія 94-х угод стосується тільки товарів, а 64-х поширюється і на послуги. При цьому є розрив у часі набуття чинності угод по товарах і поширення їх дії на послуги. Так, у межах CARICOM угода по товарах набула чинності у 1923 році, а поширилася на послуги тільки у 1997 році. Ще більший розрив у часі був EFTA – відповідно 1960 і 2002 роки.

Отже, нині у світі діють, розвиваються та переформовуються десятки інтеграційних структур різних форм, яких об’єднують, на нашу думку, одні спільні цілі – прискорення економічного розвитку, піднесення добробуту населення в умовах глобалізованого світу, планетарних ринкових відношень, краще яких поки ще ніхто не вигадав.

Список літератури

1. Integration. The Oxford English Dictionary V. V. – Oxford.: Clarendon Press, 1970. – 758 p.
2. Integration. The New Encyclopedia Britannica. – Chicago/London/Toronto /Geneva/Sydney/Tokyo/Manila/Seoul: Helen Hemingway Betuton Publisher V.V, 1974. – 1002 p.
3. Большая Советская Энциклопедия. – Т. 10. – 3-е изд. – М. : Изд-во „Советская энциклопедия”, 1972. – 590 с.

4. Энциклопедический словарь по экономике. – Минск : Полымя, 1997. – 571 с.
5. Большая энциклопедия. – Т. 19. – М. : ТЕРРА, 2006. – 590 с.
6. Большая российская энциклопедия. – Т. 11. – М. : Изд-во «БСЭ», 2008. – 765 с.
7. Словарь современной экономической теории Макмиллана / [общ. ред. Д.У. Пирса]; Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
8. Лук'яненко Д. Г. Глобальна перспектива міжнародної економічної інтеграції // Глобальні трансформації і стратегія розвитку / [О.Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.] : монографія. – К.: Ін-т світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 1998. – 416 с.
9. Білорус О. Г. Глобальні стратегії Євросоюзу: монографія / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко, І.І. Вітер; за наук. ред. О.Г. Білоруса. – К. : КНЕУ, 2009. – 528 с.
10. 10.Cruserism Walt Rostow Stages Growth Word ?? – [Електронний ресурс] – <http://cruserism.wordpress.com>.2011.08.18. – Назва з екрану.
11. Філіпенко А. С. Природа та особливості сучасного міжнародного інтеграційного процесу // Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : монографія / [А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В.С. Будкін, М.А. Дудченко та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
12. Чужиков В. І. Сучасні моделі розвитку інтеграційних процесів // Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія / [А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
13. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – London: Homewood III. Richard D. Irvin. Inc., 1961. – 304 p.
14. Лэй Е. Основные интеграционные группировки в современном мировом хозяйстве // Вопросы экономических наук, 2007. – №7. – С. 211–213.
15. Regional trade agreements. – [Електронний ресурс] – <http://rtais.wto.org>. – Назва з екрану.

УДК 339.92(016.1 EU)

Габрилевич А.С.*

ПЕРСПЕКТИВИ ВСТУПУ УКРАЇНИ В ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглядаються історія взаємовідносин України та Європейського Союзу, зокрема, проаналізовано низку позитивних та негативних наслідків підписання Україною угоди про зону вільної торгівлі. Проаналізовано основні труднощі модернізації української економіки для відповідності європейським стандартам.

Ключові слова: Україна, ЄС, зона вільної торгівлі, Угода про асоціацію, реформи.

The article examines the history of relations between Ukraine and the European Union, in particular, reflects a number of positive and negative consequences of Ukraine signed the agreement on free trade. Analysis of basic problems of modernization of the Ukrainian economy to meet European standards.

Мета дослідження – визначити позитивні та негативні наслідки інтеграції України в зону вільної торгівлі.

Завдання:

- дослідити історію розвитку взаємовідносин Україна – ЄС щодо вступу в зону вільної торгівлі;
- сформулювати плюси і мінуси вступу України у зону вільної торгівлі.

Методологічною основою дослідження є використання міждисциплінарного підходу як ефективного методу комплексного аналізу політичних та економічних процесів. Для визначення етапів розвитку історії взаємовідносин Україна - ЄС застосовано загальнонаукові методи пізнання та інвент-аналізу.

Основні дати у торгівельних відносинах між Україною та ЄС:

1993: ЄС, діючи в односторонньому порядку, поширює свою Генеральну систему преференцій (ГСП) на Україну.

1998: Непреференційна Угода про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (УПС) набуває чинності.

2007: Україна та ЄС розпочинають перемовини щодо заміни УПС на нову Угоду про асоціацію.

2008: Україна приєднується до Світової організації торгівлі (СОТ) та починає перемовини з ЄС щодо преференційної, глибокої та всебічної зони вільної торгівлі, як інтегральної частини Угоди про асоціацію. Угода про асоціацію між Україною та ЄС, про яку нині ведуть переговори, пропонує Україні перспективи політичної асоціації та економічної інтеграції з ЄС.

Угода про асоціацію міститиме в собі розділ про зону вільної торгівлі, яку буде створено між двома партнерами. Традиційно, такі угоди передбачають взаємне відкриття ринків товарів та послуг. Але нинішня угода йде набагато далі. Завдяки їй українські закони

* Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України

та стандарти, дотичні до торгівельної сфери, відповідатимуть тим, що діють у Європейському Союзі. Саме тому ми називаємо цю торгівельну угоду «глибокою та всеохоплюючою».

Наближаючи свої правові норми до правових норм ЄС, Україна матиме модель для своїх необхідних торгівельних та економічних реформ (ми це бачили на прикладі нещодавно ухваленого закону про державні закупівлі) і одночасно економічно інтегруватиметься до внутрішнього ринку Європейського Союзу.

ЄС пропонує доступ до найбільшого та найзаможнішого ринку в світі, у якому проживають 500 мільйонів забезпечених споживачів. Внутрішній ринок ЄС створив одну з найбільш заможних та стабільних економік на планеті.

Найбільш унікальною та інноваційною рисою цієї майбутньої торгівельної угоди є те, що пропонується зближення з правилами та нормами ЄС, які пов'язані з торгівельними питаннями.

Це означає, що українські виробники будуть здатні відповідати нормам і стандартам ЄС, просто дотримуючись внутрішніх українських правил та норм. Якщо поєднати цю обставину зі скасуванням імпорتنих мит це означатиме можливість усунення бар'єрів та витрат входження до ринку ЄС, який є найбільшим ринком у світі.

Завершення переговорів і впровадження ЗВТ не лише надасть Україні можливість отримати частину єдиного ринку ЄС і значно зміцнити зв'язки Києва з блоком, це буде також чітким повідомленням, що курс України на європейську інтеграцію є незворотнім, оскільки це стане чітким сигналом геостратегічного вибору країни. Історично склалося, що дорога до членства в ЄС пролягає через торгово-економічне зближення, а зона вільної торгівлі є першим і основним елементом інтеграції в ЄС для країн Центральної та Східної Європи. Крім того, відповідні реформи сприятимуть зниженню рівня корупції та поліпшенню правопорядку, створюючи таким чином більш привабливий інвестиційний клімат. Договір про ЗВТ, будучи першим у своєму роді, який має бути укладений між ЄС та країною, що входить до східного партнерства, є ще й новаторським. Це створить позитивний прецедент, ставши зразком для аналогічних угод з такими країнами, як Республіка Молдова.

Договір про ЗВТ охоплює широкий спектр питань у сфері торгівлі товарами і послугами, а також подолання перешкод торгівлі за допомогою адаптації законодавства. У зв'язку з важливістю відносин з ЄС, як з точки зору торгівлі, інвестицій і ступеня нормативних реформ, пов'язаних із ЗВТ, угода, ймовірно, матиме значний вплив на українську економіку.

З часом поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі сприятиме істотному припливу капіталу і збільшенню об'ємів інвестицій в Україну. Крім того, зниження тарифних і нетарифних бар'єрів призведе до значного розширення торгівлі товарами і послугами, а також сприятиме збільшенню товарообігу, створенню робочих місць та зміцненню конкурентоспроможності Європи.

Угода також буде великим кроком до знищення стіни, яка була створена після розпаду Радянського Союзу. Хоча таким країнам, як Польща й Угорщина, було швидко запропоновано шлях до ЄС, Україна залишилася поза увагою, що створило враження, що було збудовано нову залізну завісу всього в декількох сотнях кілометрів на схід від старої. Тому політичні, а також економічні наслідки створення ЗВТ важко переоцінити.

Після чотирьох років напружених переговорів обидві сторони зуміли піти на багато компромісів. Однак, коли переговори увійшли до вирішальної заключної стадії, ЄС (точніше, деякі з країн-членів) починає змінювати правила, докладаючи зусиль для захисту певних секторів власних ринків. Знаючи важливість цієї угоди для України, яка вже зна-

ходиться під підвищеною напругою, перемовники з ЄС проявляють мало милосердя до Києва і продовжують наполягати на великих поступках. Хоча створення ЗВТ досі користувалося широкою підтримкою в Україні, в тому числі й опозиційних політичних партій і великого бізнесу, зараз починають з'являтися «тріщини». Наприклад, українські виробники соняшникової олії обурені, протестуючи, що умови вільної торгівлі уб'ють промисловість, що призведе до тисяч безробітних. Те ж невдоволення висловлюють і сільськогосподарські товаровиробники, і місцеві автовиробники. Кондитерська промисловість також стверджує, що угода про ЗВТ є одностороннім рухом, що насправді це не є відкриттям ринку ЄС для українських солодошів з конкурентними цінами.

Проте на сьогодні Україна виконала майже всі вимоги ЄС, і український Президент Віктор Янукович встановив крайній термін для делегації України - завершити переговори цього року, тобто угода може бути парафована під час саміту Україна - ЄС у грудні в Києві. Україна взяла на себе зобов'язання, аналогічні тим, які вимагають від кандидатів у ЄС, не вимагаючи відповідної допомоги або ж сприятливих умов. Тим не менш, стає все більш очевидним, що поки ЄС не продемонструє більшу гнучкість у переговорах, угода може бути поставлена під загрозу, оскільки стане все важче ратифікувати і впровадити її в Україні. Більше того, якщо Угода про асоціацію, невід'ємною частиною якої є ЗВТ, не містить натяку на перспективу приєднання - навіть найменшого - в преамбулі, довіра до угоди та її привабливість для України буде падати.

З огляду на вибори в Росії і Україні в 2012 році існує нагальна необхідність збереження темпів переговорів. Хоча головування Польщі в ЄС підкреслило прихильність до завершення переговорів з Україною, Польща розраховує, що під час її головування у Європейському Союзі буде підписана угода про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Про це заявив новопризначений посол Польщі в Україні Генрік Літвін 16 червня під час зустрічі з Прем'єр-міністром України Миколою Азаровим. Але ЄС у цілому повинен продемонструвати набагато більшу політичну мудрість і далекоглядність і не дозволити переговорам провалитися через квоти.

Тому 2011-й, 20 рік незалежності України, може стати або початком реальної інтеграції між двома партнерами, або увійде до історії як рік, коли ЄС не зміг виконати свою місію об'єднати Європу на сході континенту [3].

На що саме Україна може сподіватися, створюючи глибоку та всебічну зону вільної торгівлі (ГВЗВТ – DCFTA):

Істотні економічні здобутки: передбачуване правове та інституційне середовище, зініційоване та посилене глибокою та всебічною зоною вільної торгівлі, істотно підвищить привабливість України як економічного партнера. Воно сприятиме налагодженню контактів між бізнесовими гравцями та спонукатиме до зростання закордонних та українських інвестицій, вкрай потрібних для реструктурування та модернізації української економіки. За оцінками незалежних консультантів, ГВЗВТ з ЄС може принести істотні переваги для України. Повне усунення торгівельних бар'єрів між ЄС та Україною, а також ефективніші ринки капіталу та ліпша якість інституцій в Україні можуть із часом подвоїти експорт з України до ЄС.

Потужніше зовнішнє закріплення процесу реформ: Україна має у майбутньому продовжувати реформи на шляху до повноцінної ринкової економіки, для того, щоб забезпечити стійке економічне зростання та нові можливості для усіх економічних гравців. Реформи, про які йдеться в Угоді про асоціацію, зокрема в частині щодо створення ГВЗВТ, формуватимуть у цьому контексті відповідний план дій. Водночас ГВЗВТ створить прозорий сценарій для економічних операторів, які зможуть підготувати свої стратегії, ґрун-

туючись на погодженому календарі нормативно-правового зближення з правовими рамками ЄС.

Відкриття ринків – виклики, але й можливості: взаємне та поступове зняття бар'єрів у доступі до ринків, засноване на програмі створення ГВЗВТ, може бути викликом для певних галузей в Україні, якщо вони не використають можливі перехідні періоди для необхідної адаптації. Водночас лібералізація імпорту з боку України може надати її компаніям ліпший доступ до постачання ресурсів, товарів та обладнання, що потрібні для їхньої роботи, в такий спосіб сприяючи модернізації процесу виробництва. З точки зору експорту, українські виробники та експортери отримають вільний доступ до ринку ЄС, що об'єднує понад 500 мільйонів споживачів із високим рівнем доходів, - споживачів майже всіх товарів, які перебувають у торгівельних потоках між Україною та ЄС.

Спонування до інвестицій в Україну: аби повернутися на шлях до стабільного економічного зростання і міцно на ньому закріпитися, Україна має підвищити обсяги внутрішніх та закордонних інвестицій, що надасть їй змогу тісніше інтегруватися до міжнародних ринків та ланцюгів постачання, а також реструктурувати та модернізувати свою економіку. Однак без поступу у впровадженні інституційних реформ Україна може втратити шанс скористатися своїми вирішальними порівняльними перевагами. ГВЗВТ допоможе створити сприятливий бізнесовий клімат та привабити інвесторів. Вона здійснить це завдяки позитивному впливові на процес усунення чи спрощення надто ускладнених, непередбачуваних та часто неякісно виконуваних норм, що регулюють бізнесовий сектор.

Переваги для українських споживачів: поступове усунення наявних митних тарифів та нормативно-правових бар'єрів підвищить розмаїття та якість продуктів та послуг, доступних для споживачів. Окрім цього, конкуренційний тиск, що його породжуватиме лібералізація доступу до ринків, спонукатиме до спеціалізації, в такий спосіб знижуючи вартість виробництва та стимулюючи інновації. Ліпша якість товарів покращує загальні стандарти життя. Як наслідок, ГВЗВТ принесе істотні переваги для добробуту громадян України.

Вплив на доходну частину державного бюджету: нині доходи від митних тарифів складають 4,4% державного бюджету України. Досвід свідчить, що короткострокова втрата через усунення митних тарифів, яке передбачене створенням ГВЗВТ, буде більше ніж компенсована за рахунок зростання нових доходів держави. Йдеться про доходи від непрямих податків, що їх сплачують компанії, які використовують нові ринкові можливості, та від загального імпульсу, що його отримає економіка. Бюджетні витрати на правові та інституційні реформи в ділянках, пов'язаних із торгівлею, нині користуються, чи користуватимуться, підтримкою з боку Європейського Союзу чи коштів міжнародних фінансових інституцій (МФІ). Загальний обсяг технічної допомоги Україні з боку ЄС протягом 2011-2013 років досягне близько 552 мільйонів євро.

Переваги для всіх, що їх принесе зона вільної торгівлі: у 2009 році Україна була 24-м за величиною торгівельним партнером ЄС. Європейський Союз є для України, натомість, найбільшим торгівельним партнером. На ЄС припадає третина українського експорту, тимчасом як в Україну прямує тільки 1% усього експорту з ЄС. Ця асиметрія торгівельних відносин, а також той факт, що середній рівень тарифів у ЄС є нині вищим, ніж в Україні, означає, що після набуття чинності ГВЗВТ та завершення процесу лібералізації торгівлі Україна може очікувати на отримання істотних економічних переваг у середньостроковій та догостроковій перспективі. Україна може потребувати часу, приміром, для наближення до норм безпечності товарів та стандартів якості, поширених у ЄС. Однак,

зрештою, швидкість правових та інституційних реформ у цій ділянці та паралельні зміни у виробничих галузях і визначатимуть те, коли саме українські економічні гравці зможуть здобути переваги, що їх пропонує ГВЗВТ. У рамках переговорного процесу Україна має цілковите право зазначити, скільки часу вона потребуватиме для здійснення цих та інших реформ. Запропонована угода про вільну торгівлю може йти настільки далеко, наскільки Україна сама цього прагне, та може бути адаптована до легітимних інтересів та стримувальних факторів України. Політична стабільність та стабільний і гармонійний розвиток української економіки мають велику важливість для ЄС. Саме тому ЄС запропонував українській владі цю Угоду про асоціацію, зокрема її частину щодо створення глибокої та всебічної зони вільної торгівлі – як інструмент, що забезпечує потужну підтримку внутрішнім реформам в Україні.

Україна вільна укладати будь-які інші угоди про вільну торгівлю відповідно до своїх економічних пріоритетів. Однак, за логікою, ці угоди не мають загрожувати зобов'язанням, взятих в рамках створення ГВЗВТ. Треба належним чином взяти до уваги той факт, що Україні буде складно вести перемовини про зону вільної торгівлі з ЄС, якщо вона приєднуватиметься до митного союзу (МС) із іншими країнами, які не мають із ЄС лібералізованого торговельного режиму і які застосовують спільний митний тариф до імпорту з країн, що не входять до цього митного союзу. Унаслідок цього, попри складність питань, пов'язаних із членством України в СОТ, які ще треба розв'язати, входження до такого митного союзу чинитиме вплив на привілейовані торговельні відносини, що їх має вибудувати ГВЗВТ.

Що ГВЗВТ додасть до нинішнього доступу товарів до ринку ЄС? Нині Україна користується перевагою односторонніх торговельних поступок з боку ЄС за допомогою так званої Генеральної системи преференцій (ГСП). Порівняно з ГВЗВТ, ця система надає досить обмежені переваги. В рамках ГСП лише близько половини експортованих товарів користуються безтарифним доступом до ринку ЄС. На деякі товари, що мають особливу важливість для України (сталь, текстильні вироби та одяг, добрива) і досі діють тарифні мита, хоча й дещо знижені. Глибока та всебічна зона вільної торгівлі замінить Генеральну систему преференцій, тарифи буде усунено щодо майже всіх товарів; крім того, сторони знижуватимуть нормативно-правові перепони. Це буде головним поліпшенням порівняно з нинішнім режимом ГСП, що має односторонній та тимчасовий характер, а також недоступний для модифікації в рамках переговорного процесу.

Україна приєдналася до СОТ, тож чому вона потребує ГВЗВТ з ЄС? 2008 року Україна приєдналася до великої родини з понад 150 країн світу, вступивши до Світової організації торгівлі (СОТ). Це означає, що Україна має обов'язок дотримуватися принципів та правил, які включені до угод в рамках СОТ. Україна погодилася знизити імпортні тарифи на товари та зменшити бар'єри на імпорт послуг, отримавши натомість недискримінаційний доступ до ринків держав-учасниць СОТ. ЄС, найбільший інтегрований ринок світу, є сусідом України та водночас її найбільшим торговельним та економічним партнером. Ця ситуація спонукає до преференційних торговельних стосунків, заснованих на амбіційному комплексі договірних норм, які мають бути включені до ГВЗВТ. Окрім цього, обидві сторони можуть погодитися на домовленості щодо інших питань, які не покриваються сферами дії норм СОТ (наприклад, щодо інвестицій чи нормативно-правового зближення), але важливі для зміцнення економічних відносин між ними. ЄС та Україна вирішили використати ГВЗВТ у ролі інструмента, що надає їм можливість збільшити здобутки від двосторонньої торгівлі та інвестиційних потоків, а також наблизити Україну до внутрішнього ринку ЄС [1].

Говорячи про асоціацію з ЄС влада здебільшого виконує волю найвпливовіших олігархів.

"Yalta European Strategy" (YES) саміт, який вже давно перетворився на місток контакту української сторони з чинними і колишніми європейськими політиками, місцем домовленостей з європейцями, з вектором подальшого впливу на політичний процес щороку організовує один з впливових українських олігархів Віктор Пінчук. Вони ще не так давно шукали лобістів власних бізнес інтересів у Європі, а сьогодні самі запевняють європейські кола у потребі інвестиційних вливань в українську економіку, в здатності української сторони на належному рівні провести Євро-2012, чи у можливості уряду виконувати фінансові зобов'язання перед МВФ.

Справді, на двадцятomu році незалежності головною спонукую, якою б поганою чи доброю вона не була, для європейської інтеграції України виявилися вітчизняні олігархи.

Не український народ, який неоднозначно ставиться до інтеграції з ЄС, ані українська влада, чи то помаранчева, чи біло-блакитна, що не змогла у свій час і наразі не здатна побудувати стабільні і перспективні відносини з Об'єднаною Європою та консолідувати громадськість навколо євроінтеграції – а саме олігархи зацікавлені в європейському ринку – виступають "локомотивом" української євроінтеграції.

Євроінтеграція в українських реаліях залишається не політико-економічним, а, насамперед, олігархо-політичним процесом.

Обсяг споживчого ринку країн ЄС незрівнянно більший від ринку СНД. Європейський Союз об'єднує 27 держав територією близько 4 мільйони квадратних кілометрів, на якій живе півмільярда людей.

Економічна доцільність зобов'язує підтримувати нормальні економічні відносини з Росією. Крім того окремий український великий бізнес, наприклад, галузь автомобілебудування, приречений на співпрацю з Російською Федерацією і фактично ніякі вагомні перспективи на європейському ринку йому не світять.

Прив'язка до російського ринку є приводом для спекуляцій з позицій сильного саме російської сторони в стилі свіжої заяви Путіна про безпідставність підписання угоди про асоціацію у тому стані, в якому наразі перебувають Україна і ЄС та набагато кращі перспективи в Митному союзі з Росією, Білоруссю і Казахстаном.

За останні кілька років відбулася суттєва переорієнтація української торгівлі з колишніх радянських республік на ринки ЄС.

Україна експортує близько 20% своїх товарів на ринок нинішніх країн-членів ЄС, а якщо враховувати і ринки європейських країн, які прагнуть вступити до ЄС, то ця частка загалом становитиме близько 40%, в той час як на ринок країн СНД припадає 30% українського експорту.

Через торговельні бар'єри, які не зникли зі вступом України до СОТ, досі порівняно невелика частка українського експорту до ЄС припадає на металургію, обладнання і хімію – експортоорієнтованих галузей, які перебувають в монопольному контролі олігархів.

Технологічна відсталість виробництва і невідповідність продукції європейським вимогам якості перетворюють Україну у сировинний придаток.

Але у цьому, як не дивно, можна знайти плюси для національних інтересів. Адже щоб отримувати найбільший прибуток в найкоротший термін і зацікавлені олігархи. Тому їхнє прагнення до швидкої і безперешкодної наживи на європейському ринку може здорово допомогти євроінтеграції країни.

Звідси модернізація виробництва, покращення умов праці та соціального забезпечення робітників, вкладання коштів у соціальні проекти чи створення персональних благодійних фондів.

Звичайно, ці процеси сьогодні знаходяться тільки в зародковому стані і на них витрачаються крихти від доходів мільярдерів. Але розширення соцпакету для робітників на підконтрольних підприємствах чи обладнання потужних медичних центрів покращує стан речей.

Сьогодні політичний чинник чи не вперше за два десятиліття української державності виявляється вторинним у процесі євроінтеграції країни.

Україна, буферна зона між Європою і Росією, приречена на удари з обох боків, тоді як статус активного члена ЄС надає можливість реалізувати економічні інтереси України та її потенціал регіонального лідера.

Для європейської інтеграції України потрібне поєднання зусиль влади, бізнесу та підтримка громадськості, як у ході інтеграції Центральноєвропейських країн, і саме в цьому ключ до брами Об'єднаної Європи.

Тож зона вільної торгівлі запропонує поступову інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС. Ця інтеграція передбачає усування бар'єрів у торгівлі товарами, наданні послуг та потоці інвестицій. Вигоди:

Для інвесторів та підприємців: підвищення рівня правової певності створить умови для довіри, а також для чесного і дружнього до бізнесу середовища; воно також зменшить рівень корупції;

Для споживачів: правила внутрішнього ринку означатимуть ліпшу якість та безпечність товарів;

Для винахідників та митців: їхні ідеї та продукти їхньої творчості діставатимуть ліпшу винагороду – завдяки вищим стандартам захисту та забезпечення прав інтелектуальної власності;

І для органів державної влади: вони ефективніше витрачатимуть свої гроші, а тому економитимуть гроші платників податків, замовляючи для себе товари та послуги через механізм конкурентної та прозорої системи державних закупівель.

Згідно з оцінками досліджень, унаслідок створення зони вільної торгівлі з ЄС загальний рівень соціального добробуту в Україні зросте на понад 5%, а рівень зарплат у довгостроковій перспективі виросте на понад 4%. Звісно, досягти цих переваг добробуту та збільшення доходів можна тільки тоді, коли для них буде створено відповідні умови.

Ці торговельні переговори надалі розвиватимуть внутрішні реформи в Україні, аби поліпшити загальне бізнесове врядування.

Реформи вимагатимуть від України неабияких затрат. На перших порах вони призведуть до руйнування певних внутрішніх ринків та закриття численних підприємств. За експертними оцінками Україна отримає дуже багато проблем з харчовими продуктами. Після відкриття ринків буде здійснюватися тиск щодо поліпшення якості виробництва.

За словами співробітниці генерального директорату зовнішньої політики Європарламенту, спочатку українські споживачі будуть віддавати перевагу якіснішим продуктам, що походять з ЄС. Для того, щоб залишитись конкурентоспроможним в умовах відкритого ринку, Україні терміново необхідно поліпшувати якість та продуктивність усіх галузей виробництва.

Олігархи вже роблять «євроремонт» свого бізнесу. Закриття чекає частину вугільних шахт Донбасу. Представниця зовнішньополітичного директорату Європарламенту згадує дослідження, підготовлене на замовлення ЄС в червні 2011 року, в якому Україні рекомендується до 2016 року закрити загалом 29 шахт. Слід лише нагадати про чималі політичні проблеми при закритті шахт з видобутку кам'яного вугілля у Північному Рейні-Вестфалії, щоб уявити собі, які соціальні розлами можуть трапитися при цьому в Україні.

Не виключено, що така перспектива приголомшить багатьох шахтарів та мешканців Донбасу. Але насправді в Україні багато хто свідомий майбутніх перетворень. Частина економіки вже перебудовується. Деякі олігархи вже будують нові підприємства за європейськими стандартами.

Щодо інших галузей і продуктів, то цілком підготовленим до світового ринку, на думку європейського аналітика, є українське сталевиробництво. А галузь виробництва добрив та іншої хімічної продукції - також готова до експорту. Водночас великі проблеми принесе перехід до відкритого ринку для автомобілебудівної промисловості.

Процес модернізації зміцнить здатність України до конкуренції на міжнародних ринках – також і поза межами Європейського Союзу [2].

Нині економіка України є ще антиподом того, до чого прагне її уряд. Характерною рисою економіки є обмежена конкуренція та розлога і непрозора система державної допомоги. Всі сфери життя просякнуті корупцією, а система державної економіки і пов'язаний з нею високий рівень бюрократії перешкоджають економічному розвитку. Тому економічний клімат для більшості підприємців є швидше поганим, активний середній клас, який у сучасних економіках є рушійною силою економічних реформ, майже не може розвиватися.

На противагу Польщі та іншим колишнім країнам-кандидатам на вступ до ЄС, де процеси модернізації фінансував Євросоюз, Україні те саме доведеться здійснити власним коштом. Оскільки її не запрошували до ЄС. Реформи, як передбачають західні експерти, будуть коштувати Україні «надзвичайно великої кількості грошей, поту та енергії». Ще гірше те, що для багатьох болісні реформи стануть неочікуваними. Тому що нині, скаржаться спостерігачі, замість предметної дискусії між політиками та політиками й суспільством, що стосувалася б теми майбутнього відкриття ринків, влада та опозиція в Україні зайняті зовсім іншим.

Література

1. Глибока та всебічна зона вільної торгівлі як рішучий крок для інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу [Електронний ресурс]: аналітична доповідь/ Представництво Європейського Союзу в Україні. – 2011. – режим доступу: <http://eu.prostir.ua/library/239421.html>.
2. Олігархи і євроінтеграція [Електронний ресурс]: українська правда/ Василь Кадик. – 2011. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/columns/2011/09/22/6607401/>.
3. Переговори між Україною та ЄС щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ): на що чекати бізнесу та промисловості? (підсумки обговорень з бізнесом; 7 липня 2010 р., Брюссель) [Електронний ресурс]: Бізнес рада Україна – ЄС/ - К., 2010. – Режим доступу: <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/ua/publication/print/47314.htm>.

УДК 65.011

Голіонко Н.Г.*

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ ТА Е-КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ В СВІТЛІ СУЧАСНОЇ БІЗНЕС-ПРАКТИКИ

Анотація. У статті розглянуто сутність понять електронний бізнес та електронна комерція, досліджено особливості розвитку світового ринку е-бізнесу та е-комерції, проаналізована специфіка застосування інструментарію е-бізнесу у практичній діяльності вітчизняних підприємств з огляду на світову практику за умов підсилення впливу інтеграційних процесів в Європі та світі.

Ключові слова: електронний бізнес, електронна комерція, інформаційно-комунікаційні технології, зона вільної торгівлі, моделі е-бізнесу, Інтернет-технології, мережа Інтернет.

Постановка проблеми. Останніми роками значущим проявом світової " нової економіки " та одним із факторів, що її породжує, стає процес комерціалізації інформаційної сфери і перенесення ділової активності та частини бізнес-процесів підприємств у Інтернет-простір. Внаслідок чого з'явився новий перспективний та динамічний сектор економіки – електронний бізнес (е-бізнес, англ.: e-Business) - якісно нова модель інтегрованої економічної діяльності за умов розвитку зон вільної торгівлі, яка базується на використанні інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та мереж. Е-бізнес передбачає нові способи взаємодії виробників, посередників, споживачів, а також нові специфічні методи просування товарів на ринку (е-комерція), і водночас не заперечує, а доповнює традиційні форми взаємодії економічних суб'єктів та шляхи руху матеріальних благ і послуг.

Технологічно розвинені країни вбачають у електронному бізнесі (та е-комерції) потужний механізм економічного підйому і розширення ринків збуту товарів та послуг, тому розвиток е-бізнесу всіяко підтримується і стимулюється державними регулюючими засобами. Натомість, вітчизняний електронний бізнес знаходиться на початковому етапі розвитку, через що гостро постають питання методологічного, правового, організаційно-економічного забезпечення, а також безпеки діяльності у мережі Інтернет. Дослідження особливостей функціонування світового е-бізнесу та е-комерції, вивчення досвіду іноземних міжнародних компаній у формуванні моделей е-бізнесу завдяки ІКТ є надзвичайно важливим для ефективного управління вітчизняними підприємствами.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з використанням ІКТ у комерційній діяльності та здійсненні електронного бізнесу, піднімаються в роботах закордонних та вітчизняних авторів, серед яких Д. Козьє, Г. Мінс, Дж. Ділл, Д. Марчанд, В. Імері, В.Б. Бритков, В.С. Єфремов, Л.М. Гурч, І.А. Козак, К.Ф. Ковальчук, Р.М. Лепа, О.І. Черняк, М.Ф. Меньєв, С.І. Парінов, М.Л. Попов та інші. Дослідження питань розвитку українських підприємств з огляду на світовий досвід е-бізнесу подано у роботах Пушкаря А.І., Меджибовської Н.А., Грабовського Е.В., Дубницького В.І., Лозікової А.Н., Мартового А.В. та інших.

* асистент кафедри стратегії підприємств, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Невирішені частини загальної проблеми. Аналіз літературних джерел і досліджень з питань використання ІКТ і розвитку е-бізнесу свідчать про те, що концепція е-бізнесу має неабияке значення для сучасного економічного розвитку України. Тому виникає необхідність у комплексному детальному дослідженні практичного застосування електронного бізнесу та комерції на вітчизняних підприємствах з огляду на використання даної концепції міжнародними компаніями. Метою дослідження є розгляд передумов, наявних і необхідних факторів розвитку електронного бізнесу в Україні, можливих перешкод у створенні підприємств електронного бізнесу (е-комерції), стану і перспектив розвитку даних моделей з огляду на світову бізнес-практику.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що вперше у 90-х роках XX століття термін «електронний бізнес» запропонувала компанія IBM, розуміючи його як «перетворення головних бізнес-процесів підприємства за допомогою Інтернет-технологій» [1]. З часом низка дослідницьких та консалтингових компаній, знаних науковців і авторів наукових видань [1,2,3,4,5,6,7,8] конкретизували і уточнювали поняття е-бізнесу. У літературі подаються авторами як теоретичні визначення поняття, так і комбінації елементів е-бізнесу, наприклад, запропонована авторами у 2001 році [2]:

$$EB = EC + BI + CRM + SCM + ERP,$$

де EB (Electronic Business) – електронний бізнес;

EC (Electronic Commerce) – електронна комерція;

BI (Business Intelligence) – комерційна обізнаність підприємства;

CRM (Customer Relationships Management) – управління взаємостосунками зі споживачами;

SCM (Supply Channel Management) – управління ланцюжком поставок;

ERP (Enterprise Resource Planning) – планування ресурсів підприємства.

Більшість дослідників [2,3,4,5,6,7] наголошує, що електронний бізнес обов'язково передбачає використання мережі Інтернет та ІКТ (або цифрових технологій), а електронна комерція, яка стосується транзакцій і має складовими канали розповсюдження і електронну роздрібну торгівлю, по суті є частиною електронного бізнесу. Узагальнивши погляди науковців зазначимо основні характеристики е-бізнесу:

1) е-бізнес спрямований на досягнення визначених цілей комерційної організації (перетворення бізнес-процесів, оптимізація господарської діяльності, зміна маркетингової практики просування товарів (послуг), отримання прибутку тощо), проте сутність е-бізнесу визначається також здатністю підприємства основні бізнес-процеси, внутрішні та зовнішні його зв'язки здійснювати за допомогою електронних технологій;

2) е-бізнес неможливий без використання інформаційно-комунікаційних технологій та мережі Інтернет, які є його технологічною основою;

3) е-бізнес має низку взаємопов'язаних елементів (компонентів) [2,9], які передбачають реалізацію функцій управління комерційною організацією за допомогою ІКТ: 1) система обміну інформацією, 2) система Інтернет-маркетингу, 3) система електронних платежів, 4) система глобального пошуку даних, збору і використання знань; корпоративні інтернет-представництва, 5) система електронної комерції, 6) система електронного консалтингу, 7) система мобільного офісу та дистанційний банкінг.

Виходячи з наведених характеристик електронного бізнесу зазначимо, що за дослідженням Gartner Group, крім головної передумови е-бізнесу – високошвидкісної і доступ-

ної мережі Інтернет, підприємства, які планують розвивати електронний бізнес для підвищення власної продуктивності, мають оцінити готовність підприємства відносно виконання таких факторів:

- можливості «стискання» бізнес-процесів,
- спільної роботи з великою кількістю партнерів,
- можливості швидкої реакції на запити клієнтів,
- індивідуального обслуговування,
- гнучкості у підході до власного бізнесу.

За даними сайту www.kommersant.ua в Україні кількість користувачів Інтернет (старших 15 років) наприкінці 2011 року становила 13,9 мільйонів осіб, у 2010 році – 11,3 млн. осіб. Кількість сайтів у вітчизняному сегменті Мережі склала у 2011 році близько 200 000 од., що більше у 10 разів порівняно з початком 2000-х років.

За прогнозами International Data Corporation (www.IDC.com) у 2013 році чисельність користувачів Інтернет у світі зросте до 2,2 млрд. осіб. У якості ілюстрації комерційного використання можливостей мережі Інтернет може слугувати показник відношення числа веб-сайтів до чисельності населення країни. У липні 2002 року цей показник у країнах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку становив 34,1 на 1 тис. жителів, а у державах Європейського союзу – 37,9, зокрема, у Німеччині – 84,7, у Данії – 71,7, Норвегії – 66,4. У Мексиці, Туреччині, Греції і Японії на 1000 мешканців приходилось менше 3 веб-сайтів [9].

В залежності від якісних характеристик кінцевих точок купівлі-продажу у світовому е-бізнесі виділяють такі основні бізнес-моделі: бізнес для споживача (B2C), бізнес для бізнесу (B2B), споживач для споживача (C2C), споживач для бізнесу (C2B). Крім зазначених також зустрічаються моделі е-бізнесу, що використовуються порівняно менше: бізнес для держави (B2G), біржа для біржі (E2E), споживач для біржі (C2G) та держава для держави G2G [10].

У структурі електронного бізнесу провідне місце належить електронній комерції. Міжнародна (світова) електронна комерція – це будь-які форми ділових операцій, де сторони взаємодіють через електронні технології (ІКТ), а не в процесі фізичного обміну чи контакту. За визначенням поданим у документах UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law - Комісія ООН з міжнародного торговельного права), електронна комерція охоплює питання, що виникають у зв'язку з усіма відносинами комерційного характеру, які містять, але не обмежуються, наступними операціями: купівля-продаж, поставка, угоди про розподіл продукції, торгове представництво або агентство, факторинг, лізинг, проектування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, банківські послуги, спільну діяльність та інші форми промислового та ділового співробітництва, перевезення вантажів або пасажирів повітряним, морським, залізничним транспортом.

За даними ESPRIT (European Strategic Program on Research in Information Technology – програми Європейського Союзу, спрямованої на прискорення і розширення досліджень з використання інформаційних технологій) близько 80% е-комерції належить моделі B2B. У матеріалах ESPRIT (www.cordis.lu/esprit) розглядаються крім вище перерахованих ще такі моделі електронної комерції: бізнес для адміністрації (B2A), споживач для адміністрації (C2A).

Структура електронної комерції складається з таких елементів як реклама, представлення товару, проведення операцій купівлі-продажу, після продажна підтримка покупця, побудова подальших стосунків з клієнтом.

Загалом, моделі світової електронної комерції мають спільні переваги як для компаній та підприємств, так і для їх клієнтів. Для компаній перевагами перенесення бізнесу або його започаткування у мережі є наступні:

- 1) глобальна присутність, яка пов'язано з тим, що межі та сфера електронної комерції визначаються світовими, а не національними кордонами, що дозволяє навіть дрібним компаніям займатися бізнесом у світовому масштабі;
- 2) зменшення витрат на рекламу власної діяльності, що посилює конкурентоспроможність фірми, та скорочення витрат на обслуговування клієнтів, що пов'язано з укладанням угод у електронний спосіб;
- 3) можливість «наближення до замовника»: компанії пропонують розширену передпродажну і після продажну підтримку, швидко можуть реагувати на претензії та зауваження клієнтів;
- 4) персоналізація продажів: за допомогою засобів е-комерції компанії можуть отримувати інформацію про запити і вимоги кожного індивідуального замовника і автоматично надавати товари та послуги, що відповідають їх вимогам. Е-комерція дозволяє підприємствам швидко реагувати на попит та пропозицію товарів на ринку.

Перевагами використання електронної комерції для клієнтів є такі:

- 1) можливість глобального вибору товарів і послуг з усіх представлених світових постачальників товарів та послуг, після попереднього швидкого порівняння пропозицій та обміну інформацією з різними користувачами;
- 2) повну зручність у здійсненні торгових операцій: можливість замовляти товари та здійснювати операції у зручні для клієнтів час та місце;
- 3) порівняно низькі ціни, що пов'язано з відсутністю орендної плати, заробітної плати персоналу та інших витрат, які виникають при фізичному продажі.

Отже, переваги світового е-бізнесу порівняно з традиційними видами ділової активності є вагомими. Використання нових електронних форм комунікації істотно знижує витрати на організацію і підтримку всієї інфраструктури бізнесу. Можливості е-бізнесу дають змогу також перепроєктувати стратегію ведення бізнесу. Фундаментальне переосмислення і радикальна зміна бізнес-процесів помітно покращує такі важливі характеристики як витрати, якість, сервіс і швидкість обслуговування. Впровадження електронного бізнесу стає новим економічним важелем, який поступово змінює ідеологію, засоби і принципи традиційного бізнесу. Розвиток потенціалу міжнародного електронного бізнесу зумовлює створення нових ринкових моделей і стосунків. Саме перелічені переваги і визначають доцільність електронної комерції в межах компанії та економіки країни.

Проте з розвитком світової електронної комерції означилися деякі її недоліки:

- 1) е-комерція вимагає істотних інвестицій у нові та новітні технології, які можуть торкнутися більшості основних ділових процесів компанії. Електронні системи торгівлі вимагають істотних інвестицій в апаратні засоби, програмне забезпечення, укомплектування персоналом, і навчання;
- 2) комерційна діяльність має потребу у всеохоплюючому рішенні (корпоративна інформаційна система), яке буде простим у використанні, проте гнучким, безпечним і сприятиме збільшенню рентабельності;
- 3) питання безпеки: слід наголосити на тому, що Інтернет забезпечує універсальний доступ, але компанії повинні захищати власні активи від випадкового або зловмисного нецільового використання;
- 4) нездатність систем обмінюватися документами без додаткового втручання персоналу компанії або інші технічні ускладнення, які збільшують вартість, погіршують роботу і зменшують динамічність ланцюжка створення вартості.

Зваживши всі переваги та недоліки, а також практичний досвід реалізації моделей електронного бізнесу та комерції світовими компаніями, можна з упевненістю стверджувати про доцільність впровадження таких моделей на вітчизняних теренах. Проте слід наголосити на певних труднощах, таких як неузгодженість законодавства різних країн у сфері міжнародної електронної комерції, проблеми оподаткування віртуальних підприємств та проблеми шахрайства.

Однак вирішенню перелічених питань законодавчого регулювання угод е-комерції на міждержавному рівні покликані міжнародні нормативні акти, серед яких, зокрема, такі:

- Типовий закон про електронну торгівлю Комісії ООН з міжнародної торгівлі від 16.12.1996 року;
- директива Євросоюзу № 93 від 1999 року, мета якої полягає у правовому визнанні електронного підпису;
- Резолюція Генеральної Асамблеї ООН А/51/628 від 30.01.97 р., яка рекомендує державам при розробці законодавства «враховувати положення Типового закону через необхідність уніфікації законодавства, застосованого до альтернативних паперових форм, методів передачі і збереження інформації» та інші документи.

Крім того у країнах-лідерах окремі аспекти комерційної діяльності з використанням електронних мереж регулюються внутрішніми нормативними документами. Наприклад, у США існує Закон про звільнення від оподаткування операцій, здійснених через Інтернет (Internet Tax Freedom Act), відповідно до якого Конгресом США встановлено мораторій на оподаткування доступу до мережі Інтернет та операцій з електронної комерції до 1 листопада 2014 року. Серед інших нормативних актів, що регулюють е-бізнес у США, Закон про електронний підпис у глобальній та національній комерції, Уніфікований закон про електронні операції, Закон про боротьбу зі спамом, Закон про захист дітей в Інтернеті, Закон про боротьбу із комп'ютерним шахрайством та зловживаннями тощо.

Отже, досвід вирішення законодавчих проблем розвитку електронного бізнесу та комерції світовими країнами-лідерами та міжнародними організаціями стане у нагоді при розробці нормативно-правового поля для вітчизняних підприємств.

Розглянемо тепер сучасний стан та перспективи розвитку світової електронної комерції, яка є поки що більше поширеною в Україні порівняно з електронним бізнесом.

Структура світової електронної комерції представлена переважно моделями B2B (е-комерція між компаніями) та B2C (е-комерція «бізнес для споживача»). Приблизно 80% світового ринку належить до типу B2B, який поширюватиметься і надалі швидше ніж B2C. Найкращий практичний досвід застосування B2B-моделі демонструють компанії IBM, Hewlett Packard, Cisco and Dell та інші. Прикладом B2C-моделі є мережеві компанії продажу в роздріб типу Amazon.com, Drugstore.com, Beyond.com. та інші.

Обсяг сучасної світової е-комерції обчислюється декількома трильйонами доларів, проте аналітики прогнозують подальше його зростання до 10 трлн дол. найближчими роками. Найбільшим є ринок е-комерції у США та Європі (країнах ЄС). За даними Gartner Group, у США, у 1998 р. нараховувалось близько 6 млн. родин, які здійснювали покупки у електронний спосіб, а у 2010 р. їх кількість перевищила 20 мільйонів. Ринок роздрібної Інтернет-торгівлі у Західній Європі досяг 68 млрд. євро у 2009 році, за прогнозами аналітиків до 2014 року він зросте до 114 млрд. євро. Європейський ринок е-комерції, який утворюють країни ЄС-17 - Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Іспанія, Швеція, Швейцарія і Велика Британія - за прогнозами експертів збільшуватиме темпи зростання щорічно на 10-15% упродовж наступних 5 років.

Світова електронна комерція представлена у наступних сегментах: прямі продажі товарів і послуг, розміщення інформації, корпоративні закупівлі. Причому найбільша частка належить першому сегменту і складає близько 80%. Серед товарів, які купують через мережу, переважають такі: одяг, мобільні телефони, комп'ютерна техніка та програмне забезпечення, парфуми, книги, фото пристрої, косметика та взуття.

Отже, вищенаведені факти дозволяють зробити висновок, що електронна комерція вже є одним з найвагоміших сегментів світової економіки та національних економік багатьох країн світу, які з успіхом впроваджують нові технології у різні сфери життєдіяльності суспільства.

В цілому ключовими тенденціями подальшого розвитку світового ринку електронного бізнесу та комерції є глобалізація, зміцнення позицій Інтернет-економіки, розвиток мережі Інтернет та інформаційно-комунікаційних технологій, а також збільшення користувачів електронної комерції, що пов'язано перш за все з підвищенням їх доходів та покращенням умов розвитку ІКТ.

Наприклад, за даними рейтингу Міжнародного економічного форуму, який відображає ступінь розвитку в країнах інформаційно-комунікаційних технологій, Україна у списку посідає лише 90 місце (у 2010 році – 82-е місце), поступаючись Перу та Пакистану. Причому зниження рейтингу триває останні десять років, адже на початку століття країна знаходилась на 67 місці.

Щорічні дослідження рейтингу «електронної готовності», що здійснюють організації Economist Intelligence Unit та IBM Institute for Business Value, у 2010 році віддали Україні 64 місце із 70-ти можливих. Порівняно з 2009 роком Україна втратила дві позиції. Зазначимо, що нині цими організаціями прийнято рішення про зміну назви рейтингу на «рейтинг розвитку електронної економіки», що зумовлено констатацією вченими факту досягнення стану «електронної готовності» більшістю досліджуваних країн, тобто підтверджено можливість постійного доступу у таких країнах до мережі Інтернет. Відповідно акцент дослідження змістився в бік максимального використання інформаційних технологій на користь економіки та суспільства.

Підсумовуючи наголосимо на перспективах розвитку такого елементу е-бізнесу як електронна комерція як для фізичних, так і для юридичних осіб країн. На світовому ринку електронний бізнес та комерція є поширеними засобами підвищення ефективності роботи компаній, а для України - це порівняно нова модель ведення бізнесу.

За результатами досліджень компанії Appleton Mayer [<http://www.rbc.ua>] ємність ринку е-комерції в Україні у 2011 році зросла і склала 400-500 млн. дол. Протягом останніх п'яти років вітчизняний ринок е-комерції зростав на 50-60% щороку і ще має серйозний потенціал до подальшого зростання. Зумовлено такий ріст, в першу чергу, посиленням проникнення Інтернету в українське суспільство. Адже, 5-10 років тому використання Інтернету у виробничих і розподільчих процесах вважалося надто витратним. Проте згодом доступ до Інтернет почав дешевшати (майже удвічі), а розвиток мережі триває надаючи можливість доступу і фізичним користувачам, і підприємствам.

За даними сайту <http://e-commerce.com.ua> більше 70% споживачів мають досвід здійснення онлайн покупок. Найпопулярнішими товарними категоріями у вітчизняних покупців є одяг (20%), комп'ютери та оргтехніка (17%), побутова техніка (15%) і книги (12%). Доля онлайн-продажів складає близько 10% від загальної їх кількості.

Причинами, які спонукають користувачів купувати у мережі є наступні: економія часу на пошук, вибір та замовлення товару; економія грошей, адже у електронних магазинах товари дешевші порівняно з фізичними аналогами; можливість купувати рідкісні для

України товари у закордонних магазинах та аукціонах, отримувати послуги закордонних компаній (резервування місць у готелях, замовлення квитків тощо).

В авангарді української електронної комерції є інтернет-магазини Rozetka, Vambook, Azbooke, Webshop, Kiev.ua. та інші. Загальна кількість Інтернет-магазинів коливається в межах від 7000 до 10 000 одиниць. Найбільша концентрація е-магазинів – у великих містах – Києві, Харкові, Львові, Дніпропетровську, Донецьку, що пов'язано з доступом до мережі Інтернет, наявністю потенційних клієнтів та розвитком відповідної інфраструктури.

Більшість експертів відзначають, що український ринок електронного бізнесу та комерції є досить перспективним. Зокрема йдеться про модель B2B - інформаційна та торговельна взаємодія між компаніями через Інтернет. В умовах поглиблення міжнародного поділу праці, активного розвитку спільної комерції, коли підприємства не тільки купують один у одного продукцію, а й спільно працюють над виробництвом нових товарів та послуг, електронна комерція типу B2B набуває особливого значення, оскільки вона передбачає формування тривалих партнерських відносин між підприємствами, які здійснюються через комунікаційні мережі. Прикладом є корпоративні системи компаній "Квазар-Мікро" та Softline. Важливим кроком у напрямі впровадження будь-яких систем "бізнес-бізнес" є використання відкритих міжнародних стандартів.

Також, можливим напрямком вітчизняної е-комерції на думку експертів може бути підключення до електронної торгівлі великих супермаркетів, клієнти яких замовлятимуть товари через мережу, а забирати товари зможуть у магазині, не залишаючи власного авто.

Отже, перспективи розвитку електронної комерції в Україні неоднозначні. В цілому позитивні тенденції власне е-комерції стримуються неготовністю суспільства до переходу на ведення бізнесу через мережу Інтернет. Все ще недостатньо розроблена наукова-методична база е-комерції, а більшість нормативно-правових актів знаходиться у стадії розробки. Дійсними є лише нормативно-правові акти Національного банку України з питань обігу електронних грошей та використання спеціальних платіжних засобів у електронному середовищі. Окремі, пов'язані з обігом інформації, питання врегульовано Законами України «Про електронний документообіг» та «Про Електронний підпис», але цілісного регулювання особливостей електронних правовідносин поки що не існує.

Серед стримуючих факторів е-комерції у країні також:

- низький відсоток населення, що має доступу до Інтернет;
- брак грошових коштів у потенційних покупців (осіб, чий вік коливається у межах від 25 до 40 років з мінімальним щомісячним доходом у 2500 грн.), а також населення країни в цілому, що пов'язано з економічним спадом;
- відсутність належної інфраструктури електронної комерції, комп'ютерів та телекомунікацій, а також навчально-методичного забезпечення;
- великий ступінь ризику при здійсненні розрахунків через Інтернет.

Таким чином, доцільність розвитку електронної комерції в Україні пояснюється перспективою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та банківської системи, спрощення бізнес-діяльності для підприємств будь-якого розміру та можливість їх виходу на міжнародні ринки, поглиблення інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство, покращення умов інвестування,

Проаналізувавши стан електронного бізнесу та комерції у світі та окресливши перспективи їх розвитку на території України, зробимо наступні висновки:

1. Електронна комерція, як основна складова е-бізнесу, є одним з секторів економік провідних країн (США, Німеччини, Данії, інших), що найбільш динамічно розвивається.

Щорічний приріст обсягу роздрібної світової торгівлі здійсненої через е-комерцію складає від 15% до 30%. Обумовлений такий ріст стрімким розвитком мережі Інтернет та інформаційно-комунікаційних технологій.

2. Економічна основа світового електронного бізнесу полягає у радикальному розширенні аудиторії, підвищенні ефективності маркетингу, прискоренні процесів купівлі і продажу різних видів товарів і послуг. Натомість, електронна комерція використовує і розвиває можливості бізнесу, формує його нові властивості і напрямки, перетворює бізнес. У той же час, електронний бізнес формує специфічне середовище, яке сприяє розвитку е-комерції. В результаті це призводить до так званих «тривалих транзакцій», або сукупності кроків між продавцем і покупцем від пошуку товару до аналізу здійснених покупок.

3. Становлення і розвиток ринку електронної комерції в Україні відбувається в період розвитку ринкової економіки та елементів її інфраструктури. Цей етап співпадає з кардинальними змінами у світовій економіці, які визначаються процесами глобалізації фінансових ринків і міжнародною інтеграцією

фінансових інститутів, утворенням, інтеграцією та монополізацією ринків окремих фінансових інструментів міжнародними об'єднаннями банків та інших фінансових компаній. Ці процеси призводять до різкого зростання транскордонних переміщень товарів, капіталів, послуг, технологій, інформації.

4. Перспективи розвитку електронного бізнесу і комерції в Україні залишаються неоднозначними. Однак слід визнати, що запозичення досвіду міжнародних компаній у застосуванні моделей е-бізнесу та комерції на вітчизняних підприємствах може значно підвищити ефективність їх роботи, знизити витрати та відкрити нові можливості для співробітництва та істотно посилити власну конкурентоспроможність в умовах світового економічного розвитку.

Література

1. Рублевская Ю.В., Попов Е.В. Моделирование бизнеса в интернет-среде // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №2 (22). – С. 87–102.
2. Strauss, Judy and Frost, Raymond. E-marketing.- Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2001. – 519 p.
3. PriceWaterhouseCoopers, 1999, E-Business made in Switzerland, Zьrich, P.5.
<http://www.pwcglobal.com/ch/ger/ins-sol/publ/ebiz/ebizmadeinch.pdf>.
4. Юрчук Г. В. Розвиток фінансових послуг на основі систем електронного бізнесу: Дис... канд. Екон. Наук: 08.04.01. Суми, 2003. - 209 с.
5. Баранов А. Электронный бизнес – нужен ли он Украине? // Internet UA. -2003.- №12.- С. 16-23.
6. Грехов А.М. Електронний бізнес (Е-комерція): Навчальний посібник.-К.: Кондор, 2008. – 302 с.
7. Мартовой А.В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и Интернет-маркетинга
8. Голіонко Н.Г. Методологічні підходи до визначення е-бізнесу // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – вип. 18. – К.: КНЕУ, 2006. – с. 101-106
9. Пушкарь А.И. Стратегическое управление развитием электронного бизнеса и информационных ресурсов предприятия (модели, стратегии, механизмы). Научное издание / А.И.Пушкарь, Е.Н.Грабовский, Е.В.Пономаренко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 480с.

10. Кістерський Л.Л., Якушик І.Д., Липова Т.В., Голіонко Н.Г /Управління фінансами малого та середнього бізнесу. – К.: «МП Леся», 2008. – 413 с.
11. Полунєєв Ю.В. «Сайт ВРУ, Проект закону про електронну комерцію (№ 6086 від 18.02.2010)»

*Дацишин Катерина**

УГОДА ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄАВТ ЯК КРОК ДО ЗБЛИЖЕННЯ З ЄС

На сьогоднішньому етапі розвитку, однією із найважливіших зовнішньо – політичних цілей України є інтеграція в європейський економічний, політичний, культурний простір. Тому стратегічного значення для нашої країни набуває співпраця з різноманітними європейськими організаціями, особливо з Європейським Союзом та Європейською асоціацією вільної торгівлі.

Мета даної роботи - показати можливості, які відкриває для України угода про зону вільної торгівлі з ЄАВТ, та які може відкрити угода про зону вільної торгівлі з ЄС. Також я хочу провести аналіз основних переваг таких угод для нашої країни, окреслити подальші перспективи співробітництва та входження України у Європейський простір та вказати можливі проблеми та недоліки цих процесів.

Україна як демократична та незалежна держава прагне всебічно інтегруватись у світовий простір. Сьогоднішня наша мета – це Європейський Союз та підписання угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) з даною організацією. У зв'язку з цим ефективними та результативними стали відносини України з Європейською асоціацією вільної торгівлі, яку представники уряду розглядають як інструмент інтеграції до Євросоюзу[1].

Європейська асоціація вільної торгівлі (далі – ЄАВТ) є зоною вільної торгівлі, яка об'єднує митні території чотирьох європейських країн, які не вступили до Європейського Союзу, зокрема, Республіки Ісландія, Князівства Ліхтенштейн, Королівства Норвегії та Швейцарської Конфедерації. Зона вільної торгівлі забезпечує країнам - членам режим вільної торгівлі товарами та послугами, а також гарантує вільний рух капіталів та фізичних осіб.

ЄАВТ була заснована 4 січня 1960 року у м. Стокгольм, шляхом підписання Стокгольмської угоди про ЄАВТ. Основною метою діяльності ЄАВТ було створення підґрунтя для лібералізації торгівлі промисловими товарами, переробленою сільськогосподарською продукцією, рибою та морепродуктами між країнами-членами цієї міжнародної організації. З часу створення ЄАВТ встановила тісні торговельні відносини з ЄС та іншими країнами Центральної та Східної Європи, басейну Середземного моря, Азії, Північної та Південної Америки, Близького Сходу та Африки.

24 червня 2010 року Україна підписала Угоду про зону вільної торгівлі з ЄАВТ, яка передбачає можливість застосування Україною експортних мит на відходи металів, насіння соняшника, перехідні періоди для скасування мит на окремі групи сирів і м'ясної продукції. При цьому угода не буде передбачати скасування мит на автомобілі, сільськогосподарську техніку, хімічну продукцію. Угода також передбачає взаємне незастосування антидемпінгових заходів [4; 6].

На мою думку, ця угода зміцнить позицію України на переговорах при підготовці до укладення угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, пришвидшить входження

* Волинський національний університет імені Лесі Українки

нашої держави до Європейського економічного простору, який об'єднує ринки 27 держав – членів ЄС та 3 держав – членів ЄАВТ у спільний ринок обсягом близько 490 млн. споживачів.

Угода з ЄАВТ являється також дієвим інструментом у реформуванні та розвитку вітчизняної економіки, а також відкриває можливості для співробітництва у ряді важливих для нашої країни сфер.

Головна мета угоди полягає у збільшенні обсягів товарообігу між Україною та державами – членами ЄАВТ; диверсифікації експорту українських виробників; залученню прямих іноземних інвестицій в економіку України з держав – членів ЄАВТ, які є одними з найбільших експортерів капіталу у світі.

Водночас, з огляду на різний ступень економічного та соціального розвитку України та країн – членів ЄАВТ Сторони застосовуватимуть принцип асиметричності зобов'язань, що дозволить нашій державі адаптувати торгівлю з країнами – членами ЄАВТ до умов вільної торгівлі.

За результатами переговорів створено передумови для забезпечення ринку України рибою та морепродуктами, що становить особливий інтерес як для ЄАВТ, так і для України з огляду на зростання світового попиту на рибні та морські ресурси та тенденцію скорочення їх пропозиції на світовому ринку, а також на необхідність забезпечення українських переробних підприємств якісною сировиною.

Позиції Сторін щодо лібералізації торгівлі послугами співпали. Вони полягають у необхідності максимальної лібералізації доступу до цього ринку – не виключати будь-яку галузь або спосіб постачання.

Україна та ЄАВТ підтвердили взаємну зацікавленість у створенні найсприятливіших умов для розвитку співробітництва в інвестиційній сфері з огляду на спільні інтереси, що особливо актуально для України, так як країни - члени ЄАВТ є значними інвесторами, займаючи сьоме місце після США, Великобританії, Франції, Німеччини, Гонконгу, Китаю, Нідерландів.

Забезпечення високого рівня захисту прав інтелектуальної власності – це ще одна сфера, де інтереси Сторін співпали. В угоді закріплено найвищі стандарти захисту прав інтелектуальної власності, таким чином поглибивши існуючі зобов'язання в рамках Угоди СОТ з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Метою Сторін є ефективний захист та реалізація прав інтелектуальної власності, що є сприятливими для торгівлі та інвестицій.

Україна та країни ЄАВТ погодились з необхідністю створення в рамках Угоди про вільну торгівлю Спільного комітету Україна – ЄАВТ, основним завданням якого буде нагляд за виконанням та дією Угоди, проведення консультацій з метою вирішення актуальних питань співробітництва, підготовка рекомендації щодо внесення змін до Угоди та вирішення інших питань торговельно - економічного співробітництва. Сторони також узгодили процедури, які сприятимуть вирішенню спорів шляхом проведення консультацій та прийняттям Спільною Комісією відповідних рішень [5].

Незважаючи на усі позитивні сторони такої угоди, представники асоціації «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ) зазначають, що умови створення зони вільної торгівлі з ЄАВТ з великою ймовірністю не відповідатимуть інтересам агропромислового комплексу України.

Дана організація зазначає що, окремі країни ЄАВТ вимагають від України подальших поступок по лібералізації доступу на український ринок риби, не пропонуючи натомість жодних поступок щодо доступу на власні ринки.

Як зазначив президент УКАБ Алекс Ліссітса, укладання угоди з ЄАВТ важливе не саме пособі, а більше як подія, що передуватиме остаточному узгодженню умов вільної торгівлі з Європейським союзом.

Умови укладання угоди з ЄАВТ є не вигідними і в багатьох інших складових. Наприклад, країни ЄАВТ, що мають нульову ставку імпортного мита, зобов'язується не підвищувати її надалі, і це вже вважається поступкою, в той час як Україна реально знижує захист внутрішнього ринку [7].

Результатом укладеної угоди про ЗВТ з ЄАВТ стало те, що в деяких аспектах її політична «доцільність» взяла гору над економічною. Україна не використовує усі ті вигоди, які могла б використовувати при укладенні такої угоди. На мою думку, більше переваг від даної угоди отримали країни члени ЄАВТ, для яких наш внутрішній ринок став ще більш відкритим. Так порівняно з 2009 роком у 2010 експорт з країн ЄАВТ в Україну зріс на 16,3 % і становив 676,524 тис. дол. а от імпорт з України до країн ЄАВТ так і залишився досить низьким, і причому, за результатами 2010 року зменшився на 39,9 % у порівнянні з 2009 роком і становив 138,4 тис. дол. Загалом експорт товарів країн ЄАВТ на Український ринок значно перевищує їх імпорт з України [10].

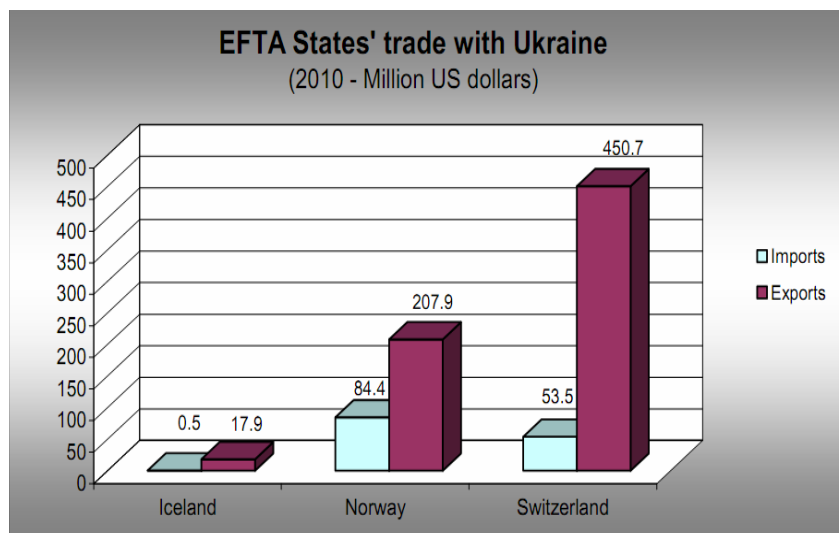


Рис 1. Торгівля країн ЄАВТ з Україною [10].

Усі недоліки угоди з країнами ЄАВТ Україна повинна врахувати при підписанні аналогічної угоди про ЗВТ з ЄС. Адже ця угода буде більш складнішою та глибшою. Вона повинна бути насамперед економічно доцільною і відкрити європейські ринки для України, а не лише зробити наш ринок доступнішим для європейців. Для нас ЗВТ повинна стати джерелом розвитку та інвестицій, а не меха-

нізмом, який перетворить країну на сировинний придаток Європи.

Сьогоднішня влада має докласти максимум зусиль аби все таки підписати угоду про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом. Адже в майбутньому вона надасть Україні повний доступ до ринку ЄС, вона здатна подвоїти експорт України до країн Європи та сприятиме запровадженню в Україні європейських норм і стандартів.

Та чи зможе Україна все ж підписати поглиблену та всеохоплюючу угоду про зону вільної торгівлі з ЄС, це вже інше питання. Сьогодні на шляху України до Європейського Союзу з'явилося немало перешкод. І найперша з них це судовий процес над экс – прем'єр - міністром України Юлією Тимошенко.

Одразу ж після оголошення судом вироку Юлії Тимошенко, послідував ряд критики з Європи щодо його демократичності та прозорості. Так в заяві верховного представника ЄС з питань зовнішньої політики Кетрін Ештон йдеться, про те що вирок був винесений після судового процесу, який не поважає міжнародні стандарти у відношенні справедливого, прозорого і незалежного правового процесу, до чого раніше неодноразово закликала правління ЄС. Своє незадоволення даним процесом висловили також Італія, Швеція,

Польща та інші країни. У зв'язку з цим серед представників влади поширились думки про можливе гальмування процесу підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС [2].

Незважаючи на це, представники Європейського Союзу у прийнятій нещодавно резолюції щодо України запевняють, що і надалі бажать розвивати співробітництво з Україною і не планують зупиняти переговори про підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі.

Головний парламентар від ЄС щодо Угоди про асоціацію з Україною, керуючий директор Служби зовнішніх дій з питань Європи та Центральної Азії Мирослав Лайчак зазначив, що Європейський союз не збирається вводити санкції відносно України у зв'язку з вироком экс-прем'єр-міністра Юлії Тимошенко, він також зазначив, що для ЄС Україна - найважливіший партнер у рамках європейського партнерства, держава, з якою ЄС просунувся далі за всіх у підготовці договору про асоціацію та зону вільної торгівлі [3].

Тому ми маємо усі шанси вже до кінця року укласти дану угоду. Хоча вимоги щодо прозорості діяльності суддів в Україні залишаються. І я ці вимоги цілком підтримую. Адже, якщо ми хочемо ввійти у європейський простір ми просто зобов'язані наближати наші правові стандарти до європейських. А вони як відомо не прості і вимагають багато зусиль для їх впровадження.

При укладанні вже згадуваної вище угоди українська сторона обов'язково має відстоювати вигоди від неї для України. В іншому випадку доцільності в її укладанні немає.

А вигод від такої угоди може бути досить багато. Найперше, зважаючи на вітчизняний агропромисловий потенціал, Україні необхідно шукати нові ринки збуту. І нас не може не приваблювати європейський ринок з його півмільярда заможних споживачів. Крім того така угода спрощує ведення бізнесу та переміщення громадян. На ринок України зможуть поступати товари, які є більш якісними та подекуди дешевшими.

Деякі експерти стверджують, що такий масовий притік європейських товарів може зашкодити вітчизняному виробнику, але я з цим не погоджуюсь. На мою думку це навпаки очистить український ринок від товаровиробників, які випускають неякісну продукцію, а підвищення рівня конкуренції на ринку буде стимулювати тих виробників, які залишаться на ринку до виготовлення продукції, яка буде відповідати європейським стандартам якості.

Крім того Сторони узгодили механізм застосування захисних мір, при створенні ЗВТ, у двосторонній торгівлі чутливими для обох сторін товарами. Це дозволить Україні захистити національних виробників, а також внутрішній ринок від різкого росту імпорту автомобілів та експорту насіння соняшника.

Так, директор департаменту міжнародних економічних відносин Міністерства аграрної політики і продовольства Тарас Качка повідомив, що обсяг безмитного імпорту європейських автомобілів в Україну становитиме 45 тис. одиниць на рік. Починаючи з першого року роботи ЗВТ, частка автомобілів з ЄС становитиме 20% нашого ринку, а через шість років вона підвищиться до 25%.

Це означає, що навіть у разі зростання обсягу імпорту автомобілів з ЄС, наприклад, до 50 тис. одиниць захисні заходи у вигляді повернення 10-відсоткового мита не будуть застосовуватися, якщо їх частка на ринку залишиться менше 20%. Але якщо частка буде перевищена, ми маємо право ввести мито в тому розмірі, що діє зараз. Правда, при цьому передбачена певна процедура консультацій. Тобто це не буде спонтанним рішенням: сьогодні досягли певного рівня, а завтра вводиться мито.

В рамках СОТ Україна повинна зменшити експортне мито на насіння соняшнику з 15% до 10%, а при торгівлі з ЄС відбудеться ще більш суттєве її зниження - протягом 15

років по 1 процентному пункту на рік до нуля. Але якщо експорт в ЄС буде перевищувати певний обсяг, то ставка мита підвищиться до рівня, який застосовується у відносинах із СОТ.

Для насіння соняшнику граничний обсяг становить 100 тис. т на рік. По відношенню до чорних металів ставка експортного мита також буде знижуватися на 1 процентний пункт на рік, однак без права застосування Україною додаткових захисних заходів [8; 9].

Хочу також зазначити, що Європейський Союз не менше України зацікавлений у створенні поглибленої зони вільної торгівлі. Євросоюзом Україна розглядається, по-перше, як географічно близький, кваліфікований й одночасно відносно дешевий ринок робочої сили, а також як значний споживчий ринок, по-друге, як потенційний ринок інвестицій та інновацій, спільних підприємств, по-третє, як привабливий ринок землі та сільськогосподарського виробництва, транспортних комунікацій (останнє для ЄС цікаво тим, що повітряний простір Євросоюзу перевантажений); по-четверте, за умови прозорості приватизації та відкритих тендерів, для європейського капіталу виступає привабливою участю у розробці родовищ енергоносіїв та корисних копалин.

На завершення хочу ще раз наголосити на тому, що сьогодні ми як ніколи раніше дуже близько підійшли до реальної можливості підписання Угоди про асоціацію з ЄС, частиною якої буде Угода про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі. Для нас це великий шанс, який надасть нашим виробникам можливість вийти на європейські ринки, це можливість значно підвищити якість вітчизняної продукції. Крім того, я вважаю, що ЗВТ з ЄС для нас буде двигуном, який пришвидшить удосконалення норм українського законодавства, та загалом розвиток країни та суспільства.

Отже сьогоднішнє наше завдання полягає у тому, щоб узгодити усі умови які ставить ЄС та Україна у контексті укладання угоди про ЗВТ і всетаки домогтися її підписання до кінця цього року, що надасть змогу перейти на якісно новий рівень відносин з країнами Європи.

Список використаних джерел

1. Вступ України до Європейського Союзу: переваги та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2651/>
2. ЕС грозить прекратит переговоры с Украиной по Соглашению об ассоциации из-за приговора Тимошенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rus.newsru.ua/ukraine/11oct2011/eu_tymoszenko_ua.html
3. ЄС не запроваджуватиме санкції щодо України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.for-ua.com/politics/2011/10/31/102106.html>
4. Інформаційна довідка про Європейську асоціацію вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=137692&cat_id=137688
5. Інформаційна довідка щодо укладення Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=160812&cat_id=137688
6. Косенко О. Європейський вектор. Демократична Україна. – 2011. – 10 червня. – С. 7.
7. При створенні зони вільної торгівлі з ЄАВТ інтересами сільського господарства можуть в черговий раз пожертвувати – УКАБ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev.ua/uk/news/ucab/07-06-2010/1275907666/>
8. Силіта Т. Валерій П'ятницький: «Дуже хочеться, щоб ця угода відбулася»/ Т. Силіта // Дзеркало тижня. - №39. – 2011.

9. Украина и ЕС договорились о защитных мерах при создании ЗСТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz.liga.net/all/all/novosti/2054730-ukraina-i-es-dogovorilis-o-zashchitnykh-merakh-pri-sozdanii-zst.htm>
10. EFTA STATES' TRADE WITH UKRAINE, 2007-2010 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.efta.int/~media/Documents/free-trade/trade-statistics/Ukraine.pdf>

*Дзюба П.В.**

ДВОВЕКТОРНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ПОРТФЕЛЬНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТІ УЧАСТІ В ЗОНАХ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Важливим кроком у сфері зовнішньоекономічної політики України стало підписання між 8 країнами – учасницями СНД угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ). Ця подія визначила після 18 жовтня 2011 року переважну частину інформаційної активності в українському суспільстві, контекст зовнішньої політики, насамперед у стосунках за напрямками Україна – ЄС та Україна – Російська Федерація, а також економічні перспективи нашої держави в цілому.

Попри неоднозначність, яка оточує як економічний, так і політичний контекст цієї ситуації, а також активні дискусії в суспільстві ми все ж таки бачимо виокремлення двох основних напрямів розвитку зовнішньоекономічної політики України у сфері формування зон вільної торгівлі – східний (у рамках СНД) та західний (із ЄС). Слід зазначити, що обидва напрями розвитку зовнішньоекономічної політики мають як свої переваги, так і недоліки. Більше того, кожен із них має низку прихованих, невідомих для більшості фахівців, економічних ефектів, вплив яких може проявитися лише через певний час. У цілому такий вплив буде, на наш погляд, всеохоплюючим, ми маємо на увазі те, що він проявитиметься не лише у сфері зовнішньої торгівлі. Міжнародна торгівля є безпосереднім реципієнтом тих переваг у частині регулювання торговельних відносин, які дає зона вільної торгівлі. Однак, крім прямих, вона дає багато опосередкованих ефектів, які чинять непрямий вплив на різні сфери міжнародних економічних відносин, приміром на міжнародний рух капіталу, міжнародну міграцію робочої сили, міжнародний рух технологій тощо. Така багатогранність та глибина підтверджує актуальність дослідження цієї проблематики, а також – її важливість та своєчасність для України.

У нашому дослідженні ми хотіли б зупинитися лише на одному із зазначених аспектів – міжнародному русі капіталу в частині портфельних інвестицій. Тут одразу слід відзначити, що проблематиці прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у науковій літературі приділено непорівняно більше уваги, ніж портфельним інвестиціям. Досить обмежена кількість публікацій із проблематики портфельних інвестицій України, зокрема й в частині наслідків формування зон вільної торгівлі, зумовлена, на наш погляд, тим, що європейських науковців ця проблема цікавить, відверто кажучи, мало. Для них значно більш актуальними є питання отримання вигод від інтеграційних процесів самими країнами ЄС. Щодо вітчизняного наукового поля, то тут слід зазначити, що проблематика є досить новою, а тому відсутність відповідних публікацій не дивує. На нашу думку, очікувати першу значну хвилю наукових доробок у цій сфері слід у 2012-2013 році.

Однак, хотілося б все ж таки зупинитися на окремих аспектах наукових робіт учених, які є релевантними до предметно-об'єктних рамок нашого дослідження. Так, загальній проблематиці руху міжнародних портфельних інвестицій у Європейському валютному

* к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

союзи приділяли увагу Роберт Де Сантіс та Бруно Жерар, які на основі дослідження середньо- та довготермінових чинників міжнародних потоків портфельних інвестицій в акції та облігації в періоди з 1997 по 2001 рік та з 1997 по 2005 рік довели, що основним мотиваційним чинником таких інвестицій був раціональний мотив отримання вигод від міжнародної диверсифікації, що підтверджується як у період бичого, так і в період ведмежого ринку [8]. Вельми важливим, на наш погляд, результатом їхнього дослідження в частині демонстрації ефекту від економічного та монетарного союзу для сфери портфельних інвестицій є те, що у портфелях інвесторів із зони євро частка акцій та облігацій, емітованих у зовні євро, також мала схильність до зростання. При цьому інвестори із ЄВС менш охоче купували британські інструменти з фіксованою доходністю.

Традиційним напрямом дослідження проблематики міжнародних портфельних інвестицій є вивчення кореляційної структури світового ринку акцій. Так, одним з визначальних досліджень у цій сфері є робота Бруно Солніка, який одним з перших довів раціональні переваги міжнародної диверсифікації, порівняно з диверсифікацією на національних ринках [14]. Серед останніх досліджень у рамках цього напрямку слід відзначити роботу Фахіме Резайата та Бурхана Йаваса, які досліджували короткотермінові зв'язки між п'ятьма найбільшими ринками світу – США, Японії, Великої Британії, Франції та Німеччини в період з 1999 по 2002 рік [13]. Вони також досліджували сталість взаємозалежності між ринками після зовнішніх шоків – у даному випадку – після введення євро та після терористичних атак 11 вересня 2001 року. Відповідно до їхніх висновків, європейські ринки мали більш значний вплив на американський ринок, ніж американський – на європейські.

Ще одна група наукових робіт, на загальні результати яких ми хотіли б звернути увагу в контексті нашого дослідження, стосується впливу глобальної фінансово-економічної кризи на міжнародні портфельні потоки та інвестиційні рішення портфельних менеджерів. Тодд Фельдман досліджував вплив рішень менеджерів міжнародних інвестиційних портфельів на глобальну фінансову кризу та стабільність [10]. Він довів, що в більшості випадків рішення менеджерів міжнародних інвестиційних портфельів є дестабілізуючим чинником для глобального фінансового середовища – зменшуючи ризик шляхом міжнародної диверсифікації, вони зрештою приймають на себе додатковий ризик. У контексті взаємозв'язку між глобальними потоками міжнародних портфельних інвестицій та фінансово-економічною кризою не можна не відзначити дослідження корифея в цій сфері – Гаррі Марковіца [11]. Він також підкреслює важливу роль міжнародних портфельних інвестицій у глобальній фінансово-економічній кризі.

Перспективи України з погляду мобілізації портфельних інвестицій, у тому числі й іноземних, оцінюють українські науковці Н. В. Циганова та А. С. Шпанко. Вони дістають висновку, що вітчизняний ринок спільного інвестування має значний потенціал розвитку та реструктуризації на свою користь за рахунок банківського сектору [6]. Серед проблем, які цьому заважають, вони називають тривалу економічну кризу, а також відсутність у суспільстві повної інформації про інститути спільного інвестування. Зростання транспарентності, зокрема внаслідок формування ЗВТ, дозволить, на наш погляд, ліквідувати проблему інформаційної асиметрії. Відома російська дослідниця проблематики портфельного інвестування О. В. Хмиз наголошує на принциповій зміні ролі інституційних інвесторів у світовій фінансовій архітектурі, її поширенні не лише на фінансовий сектор, а й на інші сфери світового господарства [5]. Вона вважає, що інституційні інвестори стають домінантою в сучасній світовій фінансовій архітектурі, а визначальною тенденцією їх діяльності є дезінтермедіація.

Серед вітчизняних наукових робіт також привертають увагу висновки про скорочення останніми роками кількості ІРО (первинне публічне розміщення акцій), які були проведені вітчизняними компаніями на міжнародних ринках, що є більшою мірою наслідком фінансової кризи, аніж скорочення попиту [2]. Таку позицію підтримує Г. В. Карпенко, надаючи рекомендації щодо активізації ІРО вітчизняними емітентами. На наш погляд, оптимізація ІРО може стати потужним імпульсом для залучення вітчизняною економікою іноземних портфельних інвестицій, насамперед – із країн ЄС. Саме європейські майданчики є наразі основою для виходу українських емітентів на західні ринки.

Однак, ряд проблем залишаються наразі невирішеними в науковій літературі, що, зокрема, пояснюється й вищенаведеними обставинами. Так, враховуючи те, що кризові процеси у світі й Україні розгортаються не так давно, досліджень, які б аналізували їхній вплив на міжнародні портфельні інвестиції, бракує. Також, нажаль, фактично відсутні наукові роботи, в яких аналізуються перспективи залучення Україною іноземних портфельних інвестицій у контексті різних перспектив формування ЗВТ, передумови активізації міжнародних портфельних потоків. У нашому дослідженні ми маємо на меті визначити місце України в глобальних потоках міжнародних портфельних інвестицій, виявити основні напрями змін у структурі й динаміці цих потоків та їх причини, зокрема під впливом глобальної фінансово-економічної кризи, з'ясувати перспективи розвитку ринку України як реципієнта іноземних портфельних інвестицій, виявити передумови для розвитку двох основних напрямів (формування ЗВТ), які існують у сфері міжнародного портфельного інвестування, а також порівняти їх перспективність з огляду на активізацію залучення іноземних портфельних інвестицій в Україну.

Говорячи про стратегію зовнішньоекономічного розвитку України в цілому та про сферу міжнародного портфельного інвестування зокрема, слід зазначити, що нашою країною, нажаль, не всі економічні можливості та потенціал використовуються повною мірою. Існує ряд сфер економіки та напрямів економічного розвитку, які сьогодні потребують особливої уваги з боку економічної політики та є надзвичайно перспективними з погляду їх подальшого розвитку.

Багато невикористаних Україною можливостей залишається у фінансовому секторі. Так, низький рівень розвитку фінансового ринку стримує не лише розвиток самого ринку та його інфраструктури, а також супутніх сфер, таких, приміром, як сфера портфельного інвестування. Причому особливої гостроти ця проблема набуває саме в контексті міжнародних портфельних інвестицій, оскільки іноземні інвестори в цьому плані є значно більш вимогливими та прискіпливими. Для них необхідно створювати звичні умови, умови, які є типовими на міжнародних ринках, умови, які б забезпечили прозорість, стабільність та зрозумілість усіх правил, процедур і норм. Лише в такому випадку наша держава зможе повною мірою використати свій потенціал у сфері міжнародного портфельного інвестування.

Досліджуючи глобальні потоки міжнародних портфельних інвестицій та місце в них України, слід зазначити один важливий аспект. Україна є значно більшою мірою реципієнтом портфельних інвестицій, ніж інвестором. Цей факт є добре відомим та логічно зрозумілим. З погляду міжнародних портфельних потоків це означає, що реальної необхідності досліджувати міжнародні портфельні активи України немає, оскільки ці показники є сьогодні настільки мізерними, що вважати їх репрезентативними не можна [9]. Більше того, Україна й не претендує на роль портфельного інвестора, а лише реципієнта. Навряд чи ми маємо бодай якісь конкурентні переваги в якості інвестора, а от що стосується наших переваг з погляду залучення інвестицій, то вони існують [1]. Тому, враховуючи зазначене, ми розглянемо лише міжнародні портфельні пасиви України.

Ми також цілком усвідомлюємо, що інтеграція шляхом формування зони вільної торгівлі прямо не стосується сфери інвестицій, тим більше портфельних, а має на цю сферу лише опосередкований вплив. Однак, з урахуванням того, що зона вільної торгівлі сприятиме суттєвому економічному зближенню господарських систем країн-учасниць, такий опосередкований вплив може здійснюватися за багатьма різними напрямками та мати досить відчутні наслідки.

За даними Координованого огляду портфельних інвестицій Міжнародного валютного фонду, у 2009 році загальносвітовий обсяг міжнародних портфельних пасивів досяг рівня 37,2 трлн дол. США, а вже у 2010 році зріс до 40,3 трлн дол. США [7], що свідчить про певне посткризове відновлення. Для України відповідні показники склали 5422 та 10929 млн дол. США. У відносному форматі це означає, що наша частка в глобальному показнику становила 0,015 % у 2009 році та 0,0271 % у 2010 році. Динаміка цих показників наведена в табл. 1.

Таблиця 1.
Міжнародні портфельні пасиви України та світу¹

Рік	Сукупні глобальні портфельні пасиви		Міжнародні портфельні пасиви України	
	У млн дол. США	У %	У млн дол. США	У %
1997	5880781	100	953	0,016
2001	12712030	100	1286	0,01
2002	14022699	100	1778	0,013
2003	19145985	100	3102	0,016
2004	23405563	100	4126	0,018
2005	25959967	100	7140	0,028
2006	33049758	100	10198	0,031
2007	39170328	100	12433	0,032
2008	30787759	100	5529	0,018
2009	37243845	100	5422	0,015
2010	40290263	100	10929	0,027

Частка України в міжнародних портфельних пасивах невинно зростала з 2001 року аж до самої кризи. У цьому контексті зауважимо, що 2000 рік став історично першим роком економічного зростання незалежної України, а тому відповідне зростання обсягів припливу іноземних портфельних інвестицій із 2001 року є логічним та закономірним. При цьому, що важливо, спостерігаємо не лише зростання абсолютних показників, а й частки України у глобальних показниках. Свого рекордного рівня цей показник досяг у передкризовому 2007 році – 0,032 %, після чого почав стрімко скорочуватися – аж до 0,015 у 2009 році (приблизний рівень 2002 – 2003 років). А у порівнянні з рекордним 2007 роком – це скорочення частки більше ніж удвічі. У посткризовому ж 2010 році наша частка дещо відновилася, досягнувши рівня 0,0271 %. Аналізуючи ці показники на відносному рівні, слід зазначити, що частка України, скажімо, у світовому ВВП становила у 2009 році 0,197 %, що більше ніж у 13 разів перевищує частку портфельних пасивів України. При цьому частка у світовому ВВП також постійно скорочувалася під впливом кризи – її рекордний рівень був також зафіксований у 2007 році – 0,26 %. Кращими виглядають позиції України

¹ Розраховано автором за даними МВФ [7].

й у міжнародних потоках прямих іноземних інвестицій. Так, у 2010 році її частка у глобальному імпорті ПП (подібно ситуації з портфельними інвестиціями експорт ПП не розглядається) становила 0,522 %, що перевищує відповідний показник за портфельними інвестиціями в більше ніж у 19 разів (табл. 2).

Таблиця 2.
Частка України в окремих глобальних показниках, у %²

Показник	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	0,22	0,262	0,201	0,197	0,219
Імпорт ПП	0,397	0,54	0,626	0,406	0,522
Імпорт іноземних портфельних інвестицій	0,031	0,032	0,018	0,015	0,027

Дані табл. 2 свідчать, що ситуація з портфельними інвестиціями виглядає найгіршою. Навіть якби ми припустили, що тут повинен зберігатися щонайменший паритет на рівні, скажімо, частки у світовому ВВП, то ми повинні отримувати в 13 – 20 разів більше іноземних портфельних інвестицій.

Що ж стосується останніх років, то, беззаперечно, суттєвий вплив як на економіку в цілому, так і на сферу міжнародного портфельного інвестування, спричинила глобальна фінансово-економічна криза. Під її впливом, а також у пошуках ліквідності у 2008 та 2009 роках іноземні резиденти активно продавали українські портфельні активи, відповідні цифри становлять -1292 та -1551 млн дол. США (табл. 3).

Таблиця 3.
Міжнародні портфельні інвестиції України – активні та пасивні операції, у млн дол. США³

Стаття платіжного балансу	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (півроку)
АКТИВИ	-3	-29	12	-8	-17	-4
Акції	-2	-21	10	-6	4	...
Боргові цінні папери	-1	-8	2	-2	-21	...
Облігації та ноти	-1	-8	2	-2	-21	...
Інструменти грошового ринку	0	0	0	0	0	...
ПАСИВИ	3586	5782	-1292	-1551	4334	3008
Акції	322	715	388	105	290	266
Боргові цінні папери	3265	5067	-1680	-1656	4044	2742
Облігації та ноти	3190	5143	-1680	-1684	4039	2776
Інструменти грошового ринку	74	-76	0	28	5	-34
ЧИСТІ ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	3583	5753	-1280	-1559	4317	3004

Аналізуючи структуру міжнародних портфельних пасивів, слід звернути увагу на такі найбільш важливі аспекти. Структура українських портфельних пасивів змінилася під час кризи та після неї в напрямку, протилежному загальносвітовим зрушенням. У 2008 та

² Розраховано автором за даними НБУ [3], МВФ [7] та ЮНКТАД [12, 15].

³ За даними платіжного балансу України [3].

2009 роках частка акцій зросла відповідно з 11,2 % до 13,5 % та з 13,5 % до 15,6 %. У зворотному напрямку змінилася частка боргових фінансових інструментів при досить незначній частці інструментів грошового ринку.

Така ситуація, на нашу думку, яскраво демонструє ставлення іноземних інвесторів до українського ринку як складової світового ринку міжнародних портфельних інвестицій. Таку нетипову поведінку можна пояснити наступними причинами. По-перше, як ми вже зазначали, криза призвела до глобальних зрушень у географії міжнародних портфельних потоків. У пошуках кращих доходностей при високих ризиках, які спостерігалися всюди, інвестори змістилися до менш розвинутих ринків, на яких доходності були досить прийнятними, особливо на ранніх етапах кризи. Однак, цей чинник не був вирішальним в ситуації з Україною. Вона стала швидше не стільки привабливою для залучення нових інвестицій, як сформувала передумови для зміни їх структури. Ризик дефолту за борговими фінансовими інструментами (навіть державними та гарантованими) зріс настільки, що навіть традиційно високі ризики інвестування в акції стали більш прийнятними для іноземних інвесторів. Багато з них віддавали перевагу інвестуванню в більш ризикові українські акції, ніж боргові інструменти з високою ймовірністю дефолту, тим більше, що за акціями завжди існували очікування щодо зростання їхньої вартості. І по третє, зміна структури на користь акцій відбулася зокрема під впливом перманентно нестабільної політичної ситуації, яка призвела до того, що державні цінні папери стали повністю неприйнятними для іноземних інвесторів. Стан відносної нестабільності є досить звичним для місцевих інвесторів, які вже звикли оперувати в такому середовищі. Для іноземних же інвесторів така ситуація є нетиповою, а іноді – навіть лякає їх, а тому вони реагують на таку нестабільність досить швидко, що знаходить прояв у їхніх міжнародних портфельних потоках, значно впливаючи на ринок. Більше того, суверенні кредитні рейтинги України частіше погіршувалися останніми роками (значною мірою це зумовлено їхньою політичною складовою), що подекуди призводило до дезінвестицій з боку іноземних інвесторів. Тому ми й спостерігаємо відмінні від загальних тенденцій цифри в усіх, крім 2007 (який для України став ринковим піком), роках. Усе це означає, що ринок України суттєво відрізняється від глобального ринку з погляду структури міжнародних портфельних потоків. Тому традиційні підходи та методи, які застосовуються для аналізу глобального ринку, навряд чи можна адекватно застосовувати для України.

Окремою частиною нашого дослідження, як уже зазначалося, є аналіз динаміки та структури міжнародних портфельних пасивів України з країнами ЄС, з одного боку, та країнами СНД, з іншого (табл. 4). Аналізуючи ці дані, слід звернути увагу на такий важливий момент. Частка країн СНД (переважно – Російська Федерація та Казахстан) у міжнародних портфельних пасивах України є вкрай низькою. Упродовж досліджуваного періоду вона перманентно скорочувалася та у 2009 році становила 0,63 % від загального обсягу пасивів. При цьому відповідний показник за країнами ЄС складав 70,14 %, а його рекордний рівень був зафіксований у 2006 році – 80,38 %. Частка ж інших інвесторів у 2009 році складає 29,25 %, тут представлені переважно офшори, США та Японія. У цьому контексті можемо зробити такі висновки. По-перше, частка портфельних інвестицій з ЄС до України є непорівняно більшою від частки країн СНД. Це означає, що ринок портфельних інвестицій України є відносно непривабливим для інвесторів СНД. Приміром, російські інвестори мають подібний ринок з погляду профілю ризику й доходності. У деякі роки він навіть є більш привабливим, порівняно з ринком України. Тому вони не інвестують значні кошти. До того ж Україна є більш привабливою для Росії насамперед з погляду стратегічного контролю, а тому більш активними є прямі інвестори.

Таблиця 4.

Динаміка та структура міжнародних портфельних пасивів України, у млн дол. США та %⁴

Рік	Інвестиції з країни СНД			Інвестиції з країн ЄС			Інвестиції з інших країн (разом)	Усього
	Разом	Акції, у %	Боргові ЦП, у %	Разом	Акції, у %	Боргові ЦП, у %		
2001	254	12,2	87,8	685	4,6	95,4	347	1286
2002	234	8,5	91,5	811	0,7	99,3	733	1778
2003	50	40	60	2128	0,7	99,3	924	3102
2004	48	52,1	47,9	2183	2	98	1895	4126
2005	8	12,5	87,5	5629	3,2	96,8	1503	7140
2006	5	79,7	20,3	8197	3,6	96,4	1995	10198
2007	26	57,7	42,3	9329	12,2	87,8	3078	12433
2008	61	75,3	24,7	4275	11,2	88,8	1194	5529
2009	34	34,9	65,1	3803	7	93	1586	5422

По-друге, частка європейських інвесторів є значною. Вона свідчить про їх зацікавленість в українському ринку. З їх точки зору, ринок України має принципово відмінні від місцевих характеристики ризику й дохідності, що значно розширює поле діяльності портфельних інвесторів та їхні можливості для диверсифікації інвестиційних портфелів – це особливо стосується більш схильних до ризику інвесторів. По-третє, не спостерігаємо ми й позитивних тенденцій у динаміці частки країн СНД. Навпаки, вона постійно скорочувалася в досліджуваному періоді – від 19,75 % у 2001 році до 0,63 % у 2009 році. Причому в пікові передкризові роки вона була вкрай низькою – 0,05 % у 2006 році та 0,21 у 2007 році. Частка ж ЄС має в цілому висхідну тенденцію, яка була дещо скоригована кризою. По-четверте, позитивні тенденції з погляду розвитку інвестиційних відносин з країнами СНД спостерігаємо в частині структури пасивів. Європейські інвестори вкладають кошти переважно в боргові цінні папери (93 % пасивів у 2009 році), що зумовлено надвисокими ризиками інвестування в акції. Інвестори ж СНД здійснюють свої вкладення приблизно на паритетних засадах (у 2009 році – майже 35 % в акції), хоча в різні роки цей показник значно коливався. Цей чинник не має вирішального значення при таких незначних абсолютних обсягах портфельних інвестицій. Однак, у контексті перспектив розвитку інвестиційних відносин є, на наш погляд, дуже важливим.

Підсумовуючи результати дослідження, слід сказати, що гостра необхідність пріоритетного розвитку сфери міжнародного портфельного інвестування в Україні, насамперед як реципієнта таких інвестицій, є очевидною. Ми повною мірою підтримуємо загальновідомі пріоритети покращення економічної ситуації в Україні (валютно-фінансова стабілізація, лібералізація системи регулювання, спрощення процедур тощо), що, зокрема, й створюватиме передумови для активізації міжнародних портфельних інвестицій. Однак, у цій сфері є й специфічні аспекти, які, на нашу думку, необхідно врахувати насамперед під час розробки та впровадження економічної політики. Це, по-перше, сприяння розвитку фінансового ринку. У цьому контексті ми передусім маємо на увазі розширення спектру та легалізацію більшої кількості фінансових інструментів, до яких звикли іноземні інвестори в інших країнах, насамперед – інструментів грошового ринку. Необхідно

⁴ Розраховано автором за даними МВФ [7].

також максимально спростити всі процедурні питання та наблизити їх до міжнародних стандартів. І це особливо важливо на ранніх етапах активізації процесу залучення іноземних портфельних інвестицій, коли фундаментальні трансформації ще не вдасться повною мірою завершити. Саме цей аспект може дати стимул для іноземних портфельних інвесторів.

Не слід також забувати, що Україна як ринок портфельних інвестицій має дуже специфічний профіль ризику й дохідності – досить високий ризик при дуже високій дохідності. Він є неприйнятним для багатьох інвесторів із розвинутих ринків у принципі. Тому доки такий профіль не зміниться (у бік наближення до більш розвинутих ринків) багато інвесторів на ринок не прийдуть, незважаючи на всі інші сприятливі чинники. Крім того, для багатьох іноземних інвесторів дуже актуальним був і залишається чинник так званої «схильності до інвестування на національних ринках», який набув особливо значного впливу під час кризи та після неї. Ці інвестори також навряд чи стануть активно вкладати кошти в Україну. Однак, цим часом, на наш погляд, можна вдало скористатися аби сформувати передумови для активізації цих процесів у майбутньому.

Щодо перспектив залучення Україною іноземних портфельних інвестицій у контексті двовекторного характеру участі в зонах вільної торгівлі, то повторимося, що формування ЗВТ не матиме прямих наслідків для цієї сфери, однак, опосередковано створить ряд передумов для прискорення її розвитку. У цілому зона вільної торгівлі має ряд позитивних та негативних інвестиційних ефектів [4].

Зближення економічних систем та розвиток міжнародної торгівлі навряд чи, на нашу думку, активізує портфельні потоки з країн СНД (насамперед Росії) до України. Це можна пояснити тим, що профіль ризику й дохідності в Україні, що є головною передумовою для руху портфельних інвестицій, не зміниться. А якщо він і зазнає змін, то вони, швидше за все, будуть відбуватися паралельно з відповідними змінами в Росії та країнах СНД. Тому в цьому сенсі Україна не набуде жодних переваг, порівняно з тими, які вона має зараз. Більше того, враховуючи відкриття доступу на ринок України для іноземних товарів є ймовірність скорочення прямих інвестицій, частина з яких була орієнтована на заміщення експорту до України.

Зона вільної торгівлі з ЄС тим більше не активізує портфельні потоки з СНД. Натомість має всі підстави, на нашу думку, збільшити притік іноземних портфельних інвестицій із країн ЄС, насамперед за рахунок зростання інвестицій в акції, а саме в цій частині є певні невикористані можливості. Зближення економік сприятиме формуванню зовсім іншого ставлення європейських інвесторів до ринку України, кращому його розумінню, а також – зміні профілю ризику й дохідності. Це сприятиме зростанню потоків портфельних інвестицій із країн ЄС до України. Резерви в цьому плані залишаються і в контексті розвитку грошового ринку, який наразі, на жаль, майже не залучає іноземних портфельних інвестицій. Крім того, зазначене зближення сприятиме зміні так званої «схильності до інвестування на національних ринках» та її пом'якшенню. Це – додатковий чинник активізації портфельного інвестування з ЄС до України, який, до речі, відсутній у інвесторів з СНД, а тому не дасть міцного імпульсу. А порівнюючи перешкоди на шляху іноземних портфельних інвестицій, слід зазначити, що вони наразі відрізняються для європейських інвесторів та інвесторів СНД, що робить їх усунення в першому випадку більш ефективним.

Регіон ЄС є в цілому значно більш капіталонасиченим, порівняно з СНД, тому його потенціал з погляду вкладання інвестицій є більшим. А окремі представники СНД традиційно були зацікавлені вкладати в Україну прямі інвестиції з метою набуття стратегіч-

ного контролю. При цьому слід пам'ятати, що, мабуть, жодна угода вільної торгівлі не буде для України «чистою» і матиме ряд вилучень. Тому говорити про рівень зближення економічних систем та реальні можливості реалізації наших конкурентних переваг наразі важко, а тим більше оцінювати перспективність інвестиційного співробітництва. А зрештою, це питання вимагає, на наше переконання, розгляду в загальноцивілізаційному контексті, з огляду на ту систему цінностей, яку ми прагнемо отримати, той рівень соціальних стандартів та бізнес культури, якого ми хочемо досягти.

Остаточні висновки щодо «портфельних» інвестиційних ефектів від зони вільної торгівлі, однак, потребують ретельного аналізу принаймні обох зазначених угод. І якщо угода із СНД уже оприлюднена – вона є досить невеликою з погляду її обсягу (включає 15 сторінок тексту й 49 сторінок додатків, у тому числі й вилучення) та носить рамковий характер, то, за деякою інформацією, угода з ЄС опрацьовується в деталях, а її обсяг може бути від 1600 до 1800 сторінок. Наразі вона ще не оприлюднена, і багато чого залежатиме від кількості вилучень та інших чинників.

Джерела

1. Дзюба П. В. Фондовий ринок України як об'єкт міжнародної диверсифікації інвестиційних портфелів: специфіка кризового періоду / П. В. Дзюба // Постсоціалістичні країни в умовах світової фінансово-економічної кризи : збірник наукових праць Першої міжнародної науково-практичної конференції Одеського національного університету імені І. І. Мечникова, 24-25 квітня 2009 року, Одеса. – Одеса. : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2009. – Ч. I. – С. 35–37.
2. Карпенко Г. В. Проблеми та перспективи залучення інвестиційного капіталу українськими підприємствами на світових фондових ринках шляхом IPO / Карпенко Г. В. // Фінанси України. – 2008. – № 10 (155). – С. 89–94.
3. Національний банк України. Статистика платіжного балансу [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm.
4. Рогач А. И. Инвестиционные эффекты зоны свободной торговли Украина – ЕС / А. Рогач, П. Дзюба // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – Вип. 77 : У 2 ч. – К. : Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. – 2008. – Ч. II. – С. 78–86.
5. Хмыз О. В. Роль институциональных инвесторов в меняющейся мировой финансовой архитектуре / Хмыз О. В. // Вестник МГИМО-Университета. – 2010. – № 1 (15). – С. 230–235.
6. Циганова Н. В. Потенціал розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування / Циганова Н. В., Шпанко А. С. // Фінанси України. – 2007. – № 8 (141). – С. 100–108.
7. Coordinated Portfolio Investment Survey. – International Monetary Fund [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm>.
8. De Santis R. A. International Portfolio Reallocation: Diversification Benefits and European Monetary Union / Robert A. De Santis, Bruno Gérard // European Economic Review. – 2009. – Vol. 53, № 8. – P. 1010–1027.
9. Dziuba P. International Portfolio Investments: the Specificity of Investment Business Post-Crisis Renewal / Pavlo Dziuba // Post-Crisis Global Economy: Restoration of Equilibrium : materials of the II International Scientific Conference, 5-6 July, 2011, Kyiv. – Kyiv : Taras Shevchenko National University of Kyiv, Institute of International Relations, Chair of World Economy and International Economic Relations, Ukrainian Association of International Economics, 2011. – P. 69–71.

10. Feldman T. Portfolio Manager Behavior and Global Financial Crises / Todd Feldman // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2010. – Vol. 75, № 2. – P. 192–202.
11. Markowitz H. M. Modern Portfolio Theory, Financial Engineering, and Their Roles in Financial Crises / Harry M. Markowitz // *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*, December 2009, Los Angeles, Orange County. – Los Angeles : CFA Institute, 2009. – Vol. 26, № 4. – P. 1–6.
12. Non-Equity Modes of International Production and Development. World Investment Report 2011. – New York and Geneva : United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, 2011. – 226 p.
13. Rezayat F. International Portfolio Diversification: A Study of Linkages among the U.S., European and Japanese Markets / Fahimeh Rezayat, Burhan F. Yavas // *Journal of Multinational Financial Management*. – 2006. – Vol. 16, № 4. – P. 440–458.
14. Solnik B. H. Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically / Bruno H. Solnik // *Financial Analysts Journal*. – 1974. – Vol. 30, № 4. – P. 48–54.
15. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. World Investment Report 2008. – New York and Geneva : United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, 2008. – 294 p.

*Заблоцька Р.О.**

МОДЕЛІ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГРУПУВАННЯХ

Протягом останнього десятиліття спостерігалось стрімке зростання чисельності регіональних торговельних угод у галузі торгівлі послугами та інвестиціями. Такі угоди розкривають справжні причини підвищеного політичного інтересу до сфери послуг, що здійснюють свій внесок у зростання економіки та розвитку загалом, а також до зростаючої ролі виграшу від торгівлі та інвестицій у сферу послуг.

Швидке збільшення регіональних ініціатив змушує уряди шукати різноманітні підходи щодо норм та правил входження на ринок послуг. В тому числі, регіональна інтеграція дає можливість урядам вдаватися до заходів, які не зовсім підпадають під рамки ГАТС. Оскільки ГАТС вважаються такими, що знаходяться у стадії доопрацювання по деяким питанням (страхування, субсидії, державні закупівлі, місцеве регулювання тощо), такі регіональні угруповання мали корисний політичний вплив під час ведення переговорів на багатосторонньому рівні.

Дана стаття аналізує проблеми формування ефективної національної політики в сфері лібералізації торгівлі послугами. У статті наводиться чимало прикладів позитивного впливу лібералізації міжнародної торгівлі на транзакційні витрати та зростання обсягів світової торгівлі.

Регіональний аспект лібералізації торгівлі послугами ретельного досліджується як у вітчизняній такі закордонних дослідженнях. Серед вітчизняних авторів виділяються праці Будкіна В.С, Шниркова О.І., Сиденко В. Р., Чужикова В.І та ін.

Дослідженню впливу лібералізації на економічне зростання в цілому та транзакційні витрати окремо, присвячені роботи сучасних закордонних економічних науковців, таких як Р. Стерн, Б. Хокман, А.Маттоо, П.Сов'є, П.Брага, П. Брентон, А. Деардорф, Ф. Родригес, Д. Родрик та ін.

Лібералізація торгівлі включає забезпечення кращого доступу на ринок для іноземних фірм шляхом зниження торгових бар'єрів. Це досить проста концепція для торгівлі товарами, де лібералізація означає зниження імпорتنих тарифів. Проте, зміст поняття „лібералізація” невимірно складніше для торгівлі послугами, яка сильно відрізняється від торгівлі товарами за змістом і по видах бар'єрів, з якими доводиться стикатися. Існує чотири режими торгівлі послугами, що відображають значно велику потребу, по крайній мірі, в певній взаємодії між споживачем і виробником послуг:

- Торгівля через кордон - електронні або фізичні трансакції через кордони, такі як послуги повітряного або морського транспорту, а також торгівля фінансовими послугами (режим 1);
- Споживання за кордоном - переміщення споживача в іншу країну для споживання таких послуг як туризм і освіта (режим 2)

* д.е.н, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

- Комерційна присутність - прямі інвестиції в іншу країну з метою надання послуг на ринку тієї країни, таких як, наприклад, послуг зв'язку або електропостачання (режим 3)
- Присутність фізичних осіб - тимчасове переміщення якого-небудь виробника послуг з метою надання послуг, таких як, наприклад, консультування бізнесу або будівництво (режим 4).

Регіональні угоди як інструмент зовнішньоекономічної лібералізації принципово відрізняються від багатосторонніх угод про відкриття національних ринків – лібералізація ринку проводиться не щодо окремих галузей, а щодо окремих країн і регіонів. Таким чином, регіоналізм передбачає територіально-просторовий характер лібералізації, тоді як глобалізм – галузевий. Завдяки цьому регіоналізм може бути значно гнучкішим інструментом, з меншими лагами в ухваленні ключових політичних рішень, оскільки на це потрібна згода обмеженої кількості країн-членів регіонального угруповання. Що стосується внутрішньої опозиції регіоналізму, то вона може бути як меншою, так і вищою, ніж у разі багатосторонньої лібералізації, – багато залежить від того, наскільки конкурентоспроможною є дана країна щодо решти членів регіонального угруповання. Нарешті, інтеграція в рамках регіонального угруповання дає змогу інтенсифікувати використання інших інструментів зовнішньоекономічної лібералізації; водночас регіоналізм нерідко обмежує можливості окремих країн угруповання щодо проведення двосторонньої лібералізації торгівлі з третіми країнами.

Станом на кінець 2011 р. у світі було укладено близько 500 угод (як двосторонніх, так і регіональних) з лібералізації торгівлі, при цьому приблизно половина з них – після 1995 р [1]. На сьогоднішній день динамічний розвиток регіоналізму є однією з найважливіших тенденцій у світовій економіці.

На користь РТУ в сфері послуг говорить аргумент, що вони забезпечують простір для створення „оптимальних гармонізованих зон”, оскільки сукупні витрати регуляторної конвергенції і політики гармонізації ймовірно є меншими, коли закордонні регуляторні режими є подібними і регуляторні інститути значною мірою є схожими. Ці сукупності умов найбільш ймовірно отримати серед країн, коли вони є „більш тісними” з точки зору економічної системи і/або культурних/історичних умов. Однак, на практиці помітно як взаємозв'язок між внутрішнім регулюванням і торгівлею послугами призводить до певних непорозумінь між різними підгрупами країн РТУ.

У рамках РТУ та СОТ склалися два основні підходи до лібералізації торгівлі та інвестицій у сфері послуг, що втілюються в Переліку конкретних зобов'язань з лібералізації торговельного режиму (positive list approach) – національних списках, у яких країни фіксують сектори, підсектори та/або способи постачання послуг, що підлягають лібералізації, а також у Переліку винятків зі сфер лібералізації (negative list approach).

Згідно з Переліком конкретних зобов'язань з лібералізації торговельного режиму країни погоджуються гарантувати національний режим та вільний доступ на ринок, уточнивши (через винятки з переліку зобов'язань) сферу застосування національного режиму та доступу на ринок для іноземних послуг або іноземних постачальників послуг¹. За такого підходу країни зберігають повне право не брати на себе зобов'язання, вони не зобов'язані інформувати своїх торговельних партнерів про дискримінаційні або обмежувальні заходи на внутрішньому ринку. Особливість підходу ГАТС до лібералізації

¹ Члени МЕРКОСУР віддали перевагу національним умовам входження на ринок із змінами стосовно лібералізації торгівлі послуг. Згідно Протоколу щодо торгівлі послугами, прийнятого членами МЕРКОСУР у Монтевідео (столиця Уругваю), результатом щорічних раундів переговорів, що мають на меті планування кількості зобов'язань у всіх галузях (і без виключення), є усунення всіх видів перепон на шляху торгівлі послугами між країнами-членами протягом десяти років після введення в дію Протоколу. (Див. [3,4].

торгівлі послугами, яка має тенденцію повторюватись у деяких РТУ, полягає в наданні країнам можливостей брати зобов'язання, які не відображають наявний або встановлений статус-кво (тобто тривалу практику тарифних переговорів у рамках ГАТС).

Альтернативний підхід до лібералізації торгівлі та інвестицій у сфері послуг, так званий Перелік винятків зі сфер лібералізації, базується на концепції негативного списку, за якого мають бути лібералізовані всі сектори та заходи, якщо тільки інше прозоро не зазначається у переліках застережень, що подаються у додатках до угоди. Сектори та заходи, що містяться у переліках застережень, зазвичай пізніше лібералізуються шляхом консультацій або в процесі подальших переговорів, як це передбачено ГАТС. Варто зазначити, що незважаючи на сильну опозицію цьому підходові, яка заявила про себе вже під час першого його обговорення на Уругвайському раунді переговорів, даний підхід до лібералізації у сфері торгівлі послугами останнім часом все частіше використовується під час підписання регіональних торговельних угод щодо торгівлі послугами. Канада, Мексика та США застосували зазначений підхід вперше під час створення інтеграційного об'єднання НАФТА в 1994 р. З часу створення НАФТА Мексика відігравала значну роль у поширенні цього підходу до лібералізації, а також інших подібних правил та вимог (наприклад, права не створювати комерційну присутність) у галузі торгівлі послугами в інших регіональних торговельних угодах, які ця країна підписала з державами Південної та Центральної Америки.

Відмітні риси підходу до лібералізації, який базується на Переліку винятків зі сфери лібералізації, такі:

по-перше, такий підхід зберігає та підтверджує попередню згоду країн взяти на себе повний набір загальних зобов'язань. На даний час такий порядок регламентується лише угодою ГАТС у її положеннях щодо режиму найбільшого сприяння (ст. II) та транспарентності (ст. III). При цьому всі інші зобов'язання застосовуються частково до секторів та способів надання на умовах, визнаних країнами в національних переліках зобов'язань.

Друга і, мабуть, найбільш практична характерна риса Переліку винятків зі сфер лібералізації полягає в його здатності забезпечувати стабільність торговельних режимів, запобігти прийняттю нових нормативних актів, що обмежують торгівлю (положення "stand still"), тобто Перелік створює міцну основу для лібералізації торгівлі шляхом закріплення статус-кво в законодавчому чи інструктивному порядку. Таким чином, даний підхід заповнює прогалини ГАТС і перешкоджає виникненню серйозних суперечностей між практичною реалізацією лібералізації та зв'язаними зобов'язаннями, що закріплені в законодавчих чи регуляторних положеннях.

Третьою відмітною рисою, яка розширює дієвість Переліку винятків зі сфер лібералізації, є вищий рівень прозорості торговельних режимів, який досягається завдяки йому. У Переліках застережень потенційні інвестори отримують повну інформацію про всі можливі обмеження на іноземних ринках торговельних партнерів, що міститься в одному документі. Така ситуація вигідна і країнам, що приймають, оскільки полегшує ранжування торговельних бар'єрів для подальшого розгляду під час майбутніх переговорів. У свою чергу, прозорий торговельний режим є більш придатним для ефективної лібералізації, наприклад, шляхом заохочення держав-членів до скорочення чи поступового припинення застосування заборонених заходів, котрі можуть бути подібними в різних країнах (як-от кількісні обмеження на частку іноземних власників у капіталі авіакомпаній). Створення негативного переліку зобов'язань також сприяє плідному діалогу в межах внутрішньої політики між договірними сторонами та владними органами, таким чином стимулюючи країни здійснити всеосяжний перегляд заходів, що обмежують торгівлю та інвестиції, за-

позичити найкращий міжнародний досвід для своїх внутрішніх режимів регулювання, а також переосмислити цілі національної політики та засоби їх досягнення.

Прогресивний характер лібералізації багатьох регіональних торговельних угод, у яких використано Перелік винятків зі сфери лібералізації, засвідчує так званий храповий механізм (*ratchet mechanism*). Згідно з ним будь-які самостійні заходи лібералізації, вжиті членом регіональної торговельної угоди між періодичними раундами переговорів, автоматично мають фіксуватися в переліку національних зобов'язань. Таке положення зазвичай має на меті не дати країнам відмовитися від попередніх зобов'язань, посиляючись на самостійне запровадження змін у внутрішній торговельній політиці. Воно також може сприяти введенню системи заохочень у переговорах для країн, що проводять лібералізацію з власної ініціативи. Це питання нині розглядається в межах ГАТС. Як уже зазначалося, положення такого типу справлятиме позитивний вплив на інвестиційний клімат країн, що приймають, оскільки гарантуватиме іноземним постачальникам послуг те, що країни-реципієнти не змінять ліберальний курс національної політики на протилежний [5, с. 21].

У процесі лібералізації торгівлі послугами на основі Переліку винятків зі сфер лібералізації були виявлені два недоліки цього підходу. По-перше, такий підхід може бути обтяжливим у плані адміністративного забезпечення, особливо для країн, що розвиваються. Однак ці труднощі можна подолати, якщо дозволити поступове прийняття країнами-членами зобов'язань, які не регулюються торговельною угодою². Вартість конвергенції національного законодавства також треба брати до уваги. По-друге, застосування Переліку винятків зі сфер лібералізації може привести в майбутньому до відмови урядів від застосування дискримінаційних заходів або таких, що обмежують доступ на ринки, включаючи навіть ті галузі, які на момент укладення угод не були створені або не підпадали під дію такої угоди. Аби спростувати подібні побоювання, було запропоновано заохотити членів інтеграційних угруповань до застосування специфічних зобов'язань за прикладом ГАТС (таких заходів уже вжито в Андській групі та передбачається вжити у МЕРКОСУР).

РТУ мають низку спільних особливостей з ГАТС щодо шляхів прогресивної лібералізації ринку послуг. Проте в деяких питаннях ГАТС випереджає відповідні регіональні угоди, наприклад у питанні застосування недискримінаційних кількісних обмежень національного регулювання.

Зі створенням НАФТА в 1994 р. дедалі більше регіональних угод не тільки намагалися охопити транскордонну торгівлю послугами (спосіб 1 та 2), а й вводили всебічні набори правил регулювання інвестицій (захист інвестицій, лібералізація інвестицій у виробництві товарів та послуг) та тимчасового руху робочої сили у сфері послуг[5,].

На відміну від ГАТС РТУ запроваджують такий інвестиційний режим, за якого умова місцевої присутності провайдера послуг не є обов'язковою, що сприяє успішному розвитку електронної торгівлі в рамках інтеграційних угруповань.

За небагатьма винятками (переважно галузевого характеру) РТУ дотримується ліберального "правила походження", тобто поширення преференційного режиму на всіх постачальників послуг, що здійснюють основний вид діяльності у країні-члені угруповання). На практиці ухвалення даного правила означає, що торгівля послугами способом комерційної присутності через вкладання не є преференцією щодо іноземного інвестора з третіх країн.

² У НАФТА, наприклад, національним урядам було надано додатково два роки для гармонізації своїх заходів у сфері регулювання послуг та інвестицій на основі принципів НАФТА.

РТУ у сфері послуг використовують два підходи до лібералізації торгівлі послугами та руху інвестицій. Деякі РТУ використовують уже перевірений підхід ГАТС – Перелік конкретних зобов'язань з лібералізації торговельного режиму, який базується на національному переліку правил входження на ринок та підтримки національного режиму у відносинах з торговельними партнерами, тоді як в інших перевага віддається Перелікові винятків зі сфер лібералізації. Обидва підходи теоретично можуть генерувати еквівалентний виграш від лібералізації, на практиці ж другий підхід демонструє більшу ефективність. У цілому моделі лібералізації, визначені в РТУ, відрізняються залежно від способів реформування торговельної політики та галузевого масштабу, що є актуальним для країн з перехідною економікою.

Цілий ряд країн–членів регіональних торговельних угод у сфері послуг, а саме ті, що віддають перевагу другій моделі лібералізації, продемонстрували готовність поступово розширити регіональні преференції на основі принципу найбільшого сприяння, який є характерним для ГАТС. Реалізація цієї позиції може призвести до проблем з отриманням преференцій у галузі послуг (що є економічно небажаним щодо інвестицій), а багатостороння лібералізація надає більшого доступу до ефективніших постачальників послуг, особливо у сфері інфраструктурних послуг, що матиме вагомий вплив на економічну систему загалом.

Зазвичай РТУ розглядаються як спосіб розширення можливостей та інтенсифікації співпраці в галузі регулювання торгівлі послугами, особливо стосовно таких питань, як стандартизація видів послуг, а також визнання ліцензій і професійних та освітніх кваліфікацій. Незважаючи на значну схожість підходів до регулювання транскордонної торгівлі між географічно близькими країнами, прогрес у сфері конвергенції національного регулювання є.

За деякими винятками РТУ зробили незначний крок уперед у вирішенні деяких "незавершених" питань, що стоять на порядку денному ГАТС. Це передусім стосується питань субсидій та надзвичайних захисних заходів щодо послуг, і саме ці проблеми актуальні для держав як на регіональному рівні, так і на багатосторонньому. Більшого прогресу все ж таки було досягнуто на регіональному рівні – у відкритті ринку державних закупівель послуг, проте цей прогрес більшою мірою стосується державних закупівель, а не послуг.

За винятком наземних транспортних послуг, де визначальним чинником є фізична відстань, РТУ не продемонстрували певних успіхів у відкритті цього ринку послуг. У таких ключових елементах інфраструктури, як базові телекомунікації та фінансові послуги, ГАТС досягла більшого рівня лібералізації, ніж регіональні торговельні угоди у сфері послуг. Останній факт свідчить про те, що в деяких секторах багатосторонні угоди можуть допомогти подолати опір лібералізації торгівлі послугами з боку регіональних угод.

Необхідно зазначити, що РТУ все ж таки залишаються досить політично залежними та чутливими від рішення питань лібералізації ринків послуг на багатосторонньому рівні. В рамках ГАТС стосовно фінансових та телекомунікаційних послуг було досягнуто більш вищого рівня лібералізації, ніж РТУ. Проте, можливо це лише просто відображає вибір часу для вирішення назрілої проблеми.

Потенційні вигоди від інтеграції ринків послуг поділяються на дві великі категорії:

- Ефект поліпшення добробуту громадян, пов'язаний зі встановленням цін на рівні кращих виробників. Значна різниця між рівнями цін у країнах єврозони свідчить про те, що широкий спектр можливостей отримання економічних переваг залишився невикористаним.

- Тенденція до швидшого економічного зростання. Збільшення продуктивності праці у секторі надання послуг у єврозоні було незначним порівняно з міжнародним. Різниця є особливо помітною у сфері бізнес-послуг. Інтеграція ринків послуг могла б стимулювати зростання шляхом економії на масштабах виробництва, більш ефективного використання конкурентних переваг та поліпшення розміщення ресурсів [6.].

Економічний розвиток і інтеграційні процеси в промислово розвинутих країнах свідчать про те, що відкритість ринків послуг сприяє в тривалій перспективі зростанню економіки. У країнах, які здійснили повну лібералізацію сектора фінансових послуг, спостерігалися темпи зростання, показники яких у середньому були на 1,0% вищими, ніж показники динаміки зростання в інших країнах. Ще сильніший стимул зростання, як виявилось, походив від повної лібералізації секторів телекомунікацій і фінансових послуг. За деякими оцінками, економічні показники в країнах, де обидва ці сектори повністю лібералізували, в середньому зростали на 1,5% швидше. Як бачимо, лібералізація ключових секторів послуг дає змогу отримувати значні вигоди, але було б неправильним робити висновок про те, що для цього достатньо механічного усунення обмежень виходу на ринки послуг. Вигоди від лібералізації реалізуються тільки за умови, що програма реформування національних ринків, які інтегруються проводиться успішно [7.].

Література

1. World Trade Organization. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.wto.org>.
2. Hoekman B. Liberalising Trade in Services. World Bank Discussion Paper № 243 / B. Hoekman, P. Sauvé. – Wash., D.C.: The World Bank, 1994. – 43 p.
3. Stephenson S. Approaches to Liberalizing Services / S. Stephenson // Policy Research Working Paper. – Wash., 1999. – № 2107. – 100 p.
4. Stephenson S. Deepening Disciplines for Trade in Services. OAS Trade Unit Studies: Analyses on Trade and Integration in the Americas, Organisation of American States / S. Stephenson. – Wash., D.C., 2001. – 32 p.
5. Hoekman B. Liberalizing Trade in Services: A Survey / B. Hoekman // World Bank Policy Research Working Paper. Wash., D.C., 2006. – № 4030. – 62 p.
6. VanGrasstek, C. “The Political Economy of Services in Regional Trade Agreements”, OECD Trade Policy Working Papers, No. 112, OECD.2011. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/trade>
7. Mattoo A., Rathindran R., Subramanian A. Measuring Services Trade Liberalization and its Impact on Economic Growth: An Illustration // Journal of Economic Integration, 2006. 21. – P. 64–98.].

УДК: 338.47(477+061.1ЄС):339.543.624

Кузьмін П.В.*

ТРАНСПОРТНА ОДНОРІДНІСТЬ УКРАЇНИ ТА ЄС, ЯК ЧИННИК СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація: в сучасних умовах Україна позиціонує себе, як транзитна держава, через яку проходять основні транспортні потоки до Європи. Реалізація геоекономічного потенціалу нашої держави може бути зумовлена потужною транспортною інфраструктурою та сприятливим географічним положенням. Приведення транспортної інфраструктури України до рівня та стандартів Європейського Союзу – це системне переоснащення та реконструкція транспортної інфраструктури нашої держави, оптимізації транспортної системи України та впровадження норм ЄС у даній сфері. Необхідним є створення плацдарму подальшого створення Зони Вільної торгівлі між Україною та ЄС та розширення зв'язків нашої держави із даною організацією шляхом формування транспортної однорідності.

Ключові слова: транспортний потенціал, транзит, інфраструктура, реконструкція автошляхів, однорідність.

Метою дослідження є аналіз транспортної галузі України із можливим впровадженням норм ЄС та створення підґрунтя для транспортної однорідності нашої держави із Європейським Союзом, що б в подальшому сформувало передумови для створення Зони Вільної торгівлі.

При дослідженні використовувались методи аналізу, синтезу, систематизації, статистичний, історичний методи.

За своїм географічним положенням Україна з її розвинутою мережею магістральних залізниць, експлуатаційна протяжність яких складає 22,3 тис. км, займає достатньо вигідну позицію між країнами Європейського Союзу (ЄС) та Співдружності Незалежних Держав (СНД), до якої належить і сама, і знаходиться на шляху трьох міжнародних транспортних коридорів.

На сьогодні в транспортному секторі України склалося неоднорідне конкурентне середовище: від повністю приватизованого автомобільного та річкового транспорту до повної державної власності на залізничному транспорті, дорожньому господарстві та у морських портах. Така ситуація перешкоджає залученню приватних інвестицій.

Якщо порівнювати з транспортною системою Польщі, то тут варто відмітити більш чітко підкреслену однорідність управління та оновленість основних одиниць транспортного обладнання: автобусів, вагонів потягів, далекобійних автомобілів та розбудовану і розгалужену транспортну інфраструктуру у нашого сусіда. Фактично визначальна частина транспортної галузі в Польщі належить державі. Також у країні наявні у значній кількості приватні транспортні агентства, що можуть на сьогодні забезпечити нижчу плату для перевезення пасажирів, ніж держава[3].

* аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Волинського національного університету імені Лесі Українки

Основним складовим транзитного потенціалу України є залізниця, відповідно, аналізуючи пропускну можливість держави, необхідно в першу чергу врахувати можливості залізниці. На діаграмі нижче зазначено зміну величини транзитного вантажообігу на залізницях України за період з 1992 по 2009 роки з прогнозом до 2014 року

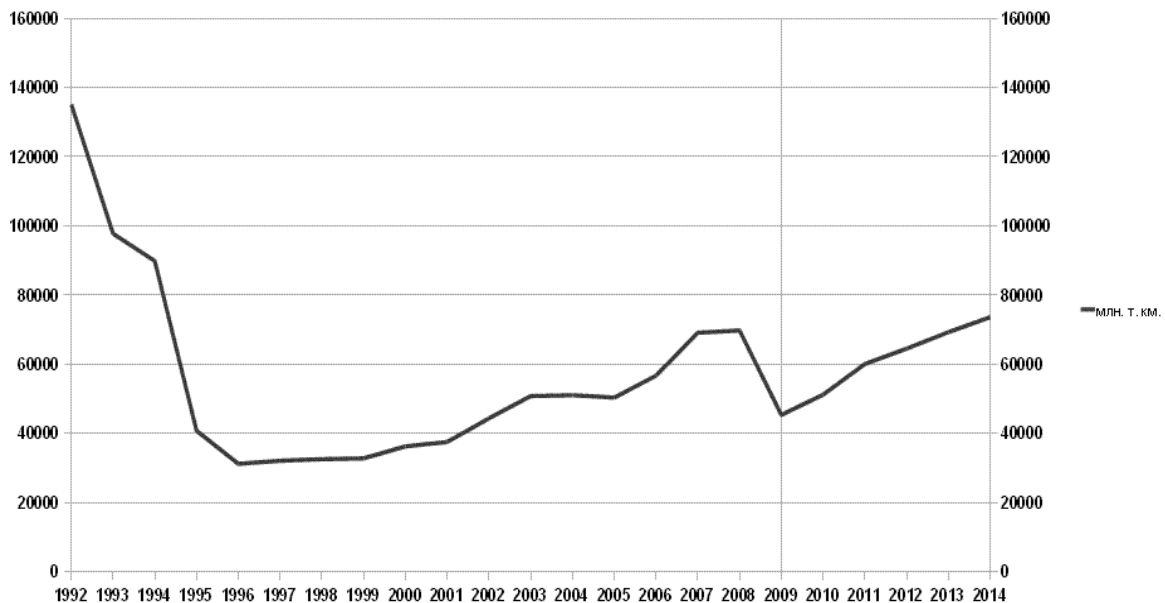


Рис.1. Динаміка транзитних вантажоперевезень на залізницях України з прогнозом до 2014 року[5]

Реконструкція транспортної системи та поступове впровадження європейських стандартів в даній сфері пришвидшило б можливу інтеграцію української економіки до стандартів Європейського союзу. Приведення транспортної інфраструктури України до рівня та стандартів Європейського Союзу – це системне переоснащення та реконструкція транспортної інфраструктури нашої держави.

Основними вимогами до вдосконалення транспортної інфраструктури є:

- Зниження перевантаження транспортної інфраструктури та підвищення ефективності і конкурентоспроможності транспортного сектора;
- відділення управління інфраструктурою від перевізної діяльності (як мінімум, в бухгалтерському обліку);
- допуск залізничних компаній до міжнародних інфраструктурних проектів з метою надання міжнародних транспортних послуг
- створення оптимальної галузевої структури транспортного сектору;
- розвиток взаємодії між різними видами транспорту;
- фінансування розвитку транспортної інфраструктури;
- реалізація комплексу заходів по підвищенню безпеки транспорту;
- створення ефективних механізмів платності користування транспортною інфраструктурою, забезпечуючих компенсацію повних витрат суспільства;
- вдосконалення функціонування пасажирського транспорту [8].

На сьогодні транспортна система України так і не увійшла до європейської транспортної системи як повноправна її частина. На шляху цього є безліч ускладнень, серед яких:

- безупинне старіння основних фондів, яке зумовлює невідповідність технічного та технологічного рівня вітчизняного транспорту європейським вимогам;
- незадовільний транспортно-експлуатаційний стан існуючих автомобільних шляхів та їх невідповідність високим темпам автомобілізації країни;

- зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на світових ринках перевезень, що особливо загостриться під час вступу України до СОТ;
- відставання розвитку транспортних технологій – інтермодальних перевезень, рівня контейнеризації, логістичних принципів управління вантажопотоками;
- недостатнє використання експортного потенціалу транспортних послуг, перш за все – транзитного потенціалу України;
- зростання транспортної складової у вартості товарів та високий рівень транспортності ВВП – 7,4 ткм/ дол. ВВП, у той час як у розвинених країнах – 1 ткм /дол. ВВП;
- незадовільний рівень безпеки перевезень;
- значне екологічне навантаження транспорту на оточуюче середовище [8].

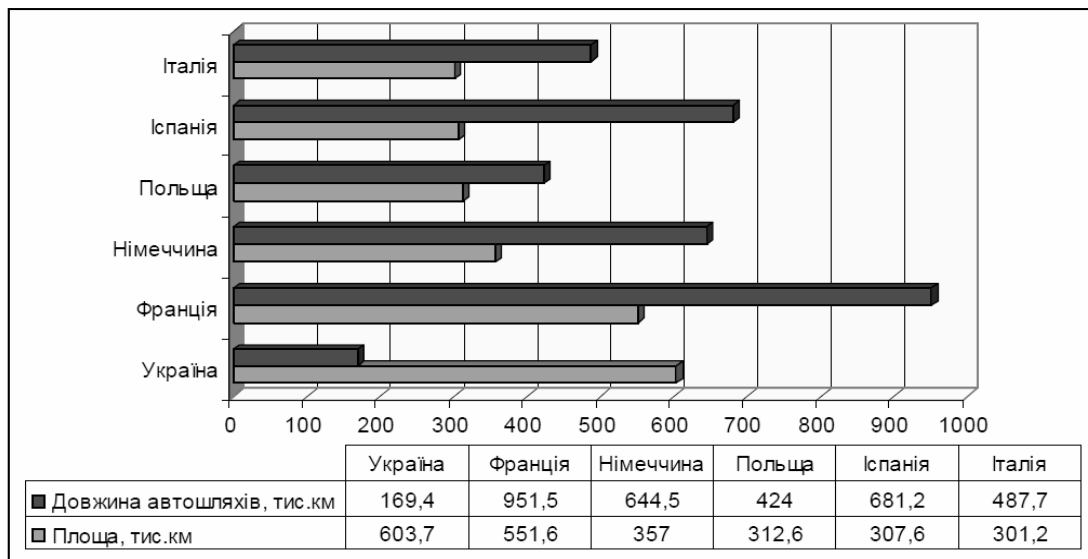


Рис. 2 Співвідношення площі держави до довжини асфальтованих доріг[7]

Нетрадиційність української транспортної системи можна підкріпити аналізом співвідношення асфальтованих доріг до загальної площі держави [рис.2]. Згідно даних Україна виділяється в негативну сторону від інших європейських держав – кожна із вищезазначених країн окрім України володіє значно більшою кількістю автошляхів ніж їх площа.

В Україні довжина асфальтованих доріг складає лише 28% від площі.

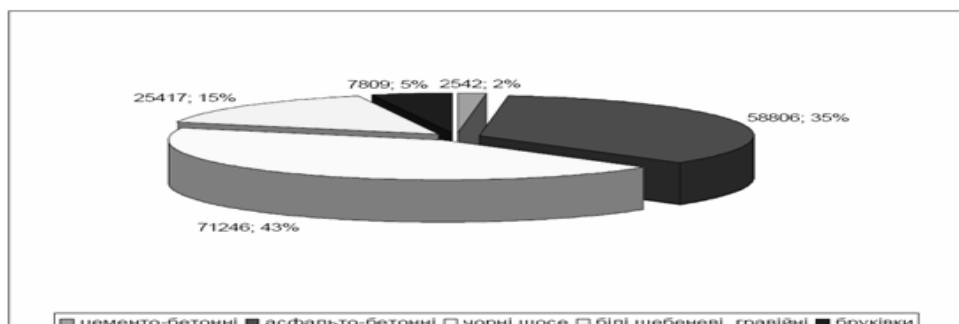


Рис. 3 Структура автомобільних доріг за ступенем покриття, км[7].

ситуація, коли частка асфальтованих доріг менше половини від загальної протяжності автошляхів, а саме 35%.

Футбольний Чемпіонат Європи 2012 року, що відбудеться в Україні та Польщі, стимулював значну реконструкцію автошляхів, однак не будівництво нових доріг, котрі наша держава потребує останні десять років.

Продовжуючи тему недостатньої кількості асфальтованих доріг, варто зазначити, що в Україні склалась досить нетрадиційна для Європейського союзу

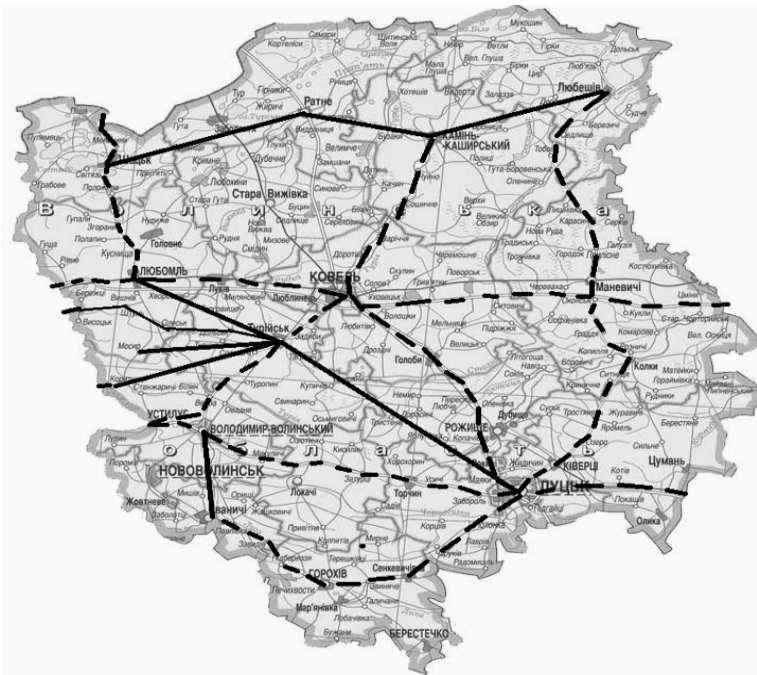


Рис. 4 Карта автомобільних шляхів Волинської області після реконструкції

результатами дослідження якості усіх основних автомобільних трас виявлено ряд необхідних оновлень та побудови нових шляхів, а саме Луцьк-Турійськ; Турійськ-Любомль; Турійськ-Коритниця; Турійськ-Мосир.

Окрім того, реально оцінюючи інфраструктуру, варто сказати, що усі функціонуючі шляхи Волинської області потребують реконструкції, однак стосовно основних потрібно відмітити наступні: Луцьк-Горохів; Луцьк-Ковель; Луцьк-Цумань-Рівне; Луцьк-Ківерці-Маневичі-Любешів; Луцьк-Володимир-Волинських-Устилуг; Ковель-Камінь-Каширськ; Ковель-Турійськ-Устилуг.

На сьогодні завершується реконструкція траси міжнародного значення Сарни-Маневичі-Ковель-Любомль-Ягодин із продовженням до Польщі з однієї сторони та Києва з іншої. Ступінь готовності даного автомобільного шляху на сьогодні складає приблизно 80% [2].

Здійснення даної переорієнтації транспортної галузі дозволило б оздоровити транспортну систему області, оновити існуючі транспортні шляхи, сформувати розгалужену та міцну транспортну сітку, що сприяла б швидкому проходженню транспорту та досягнення позитивного сальдо з зовнішньої торгівлі транспортними послугами.

На сьогодні у Волинській області діють три міжнародні пункти пропуску: 1 з республікою Білорусь (Доманове-Мокрани) та два з Республікою Польща (Ягодин-Дорогузьк; Устилуг-Зосин)[4]. Зазначені пункти пропуску на сьогодні характеризуються високим завантаженням, що не сприяє швидкому проходженню кордонів різноманітних вантажів, як у сторону України, так і з України. Середній час проходження митних процедур далекобійним автомобілем з моменту заїзду на територію митниці складає 2-3 години. В той же час, через велику чергу в обидві сторони кордону дана процедура затягується до двох діб, залежно від пори року. Даний приклад стосується не лише транзиту товарів, а і пасажирських перевезень. Тривалість подорожі із Луцька до Варшави складає 6 годин без урахування часу, проведеного на кордонах обох країн та 10-12 годин включаючи його.

Вищенаведені дані означають, що у Волинській області штучно знижується інтенсивність проходження кордону, що автоматично означає зниження експорто-імпортних

Важливе місце у реалізації транзитного потенціалу України займає Волинська область, що знаходиться на кордоні із Європейським Союзом. Однак, в нинішньому стані використання Волинської області не є перспективним, тому, необхідна реконструкція автошляхів. Вище наведена карта Волинської області після можливих модернізацій. Суцільними лініями позначені нові дороги, пунктиром – шляхи, котрі існують, але потребують реконструкції.

Саме тому з метою поживалення ситуації необхідно здійснити реконструкцію усіх автомобільних шляхів. За ре-

операцій. Паралельно це свідчить про низьку привабливість області, як транзитного регіону, тому більшість продукції проходить через пункти пропуску інших областей: Львівської, Закарпатської, хоча з позиції найменшої протяжності маршруту Волинська область знаходиться у більш вигідному становищі. Згідно вищенаведених фактів можна також зрозуміти, що Волинська область буде мінімально задіяна в питаннях міграції вболівальників під час футбольного турніру Євро-2012.

При сумлінному підході Волинська область могла б стати флагманом сучасної України в транзитних питаннях та допомогти державі в подальшому більш широко використовувати власний транзитний потенціал.

Список використаних джерел

1. Гармонізація транспортної системи України з вимогами ЄС [електронний ресурс]: аналітичний доклад представництва Європейського Союзу в Україні. – режим доступу: http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2010/2010_06_30_2_uk.htm
2. Державна служба автомобільних доріг України [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukravtodor.gov.ua/>
3. Кузьмін П.В. Польський досвід у формуванні європейської транспортної системи на території України: Збірник матеріалів Четвертої міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених, 19 лист. 2010р., Чернівці. – 2010р. – с. 35-38
4. Пункти пропуску між Україною та сусідами [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.timer.dp.ua/databank/ukraine/auto_custom_points.htm
5. Столбецов О. Б., Ткачов Ф.Г. Транзитний потенціал залізниць України як рушійна сила до вдосконалення роботи прикордонних передавальних станцій на сучасному етапі // Збірник наукових праць УкрДАЗТ. – 2010р., вип. 112. – с. 1-7
6. Транспортна політика України та шляхи її наближення до Європейських норм [електронний ресурс]: звіт аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки за сприянням ЄС. – режим доступу:
 1. http://www.undp.org.ua/files/en_76033Transport_System_Reform_Jun2010.pdf
7. Шевчук Я.В. Регіональна політика розвитку автотранспортної інфраструктури в Україні // всеукраїнський науково-виробничий журнал Сталий розвиток. – с. 108-114
8. Якименко Н.В. Транспортна система України та глобалізаційні процеси // Вісник економіки транспорту і промисловості. - №25. – 2009р. – с. 93-96

УДК 336.025

Мельник А.О.^{*}, Лось А.^{**}

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто особливості й проблеми інтеграції України у світовий простір, а саме нелегке завдання – обрати найбільш перспективний напрям зовнішньоекономічної співпраці в умовах світової економічної кризи. Розглянуті перспективи альтернативних інтеграційних напрямів: створення зони вільної торгівлі з ЄС та формування митного союзу з Росією, Білоруссю, Казахстаном.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, митний союз, інтеграція, ЄС, СОТ.

In article features are opened and problems of integration of Ukraine in world open space, namely the hard task - to choose the most perspective direction of the external economic cooperation in the conditions of a world economic crisis. Prospects of alternative integration directions are allocated: creation of a zone of free trade about EU and formation of the customs union with Russia, Belarus, Kazakhstan.

Актуальність дослідження. Глобалізація, глобалізм і антиглобалізм закономірно стали найважливішою, головною темою дискусій сучасного світового суспільства. Недивлячись на характер оцінки глобалізаційних процесів, неможливо заперечити незворотній зв'язок інтеграційних процесів пов'язаних із цим явищем. Складні трансформації, через які проходить Україна, є відображенням всеосяжного глобалізаційного процесу, тих широкомасштабних викликів і перспектив, що їх відкриває сучасний світ. Роль і вага України у сучасному світі визначається державною політикою інтеграції у глобальний простір та усвідомлення власних можливостей і небезпек, що чекають на шляху її реалізації.

Європейські країни у своєму інтеграційному розвитку вже досягли високих результатів – ЄС є економічним союзовим, який включає багато країн Центральної та Східної Європи і західних Балкан. В останні роки економічні інтереси цієї потужної організації були спрямовані на підтримання стабільності в країнах-учасниках, а інтеграційні перспективи нових потенційних членів були відкладені на невизначений термін. Світова економічна криза, яка викликала економічні проблеми у ряді європейських країн знову актуалізувала процеси інтеграції, оскільки розширення та заохочення нових партнерів є корисним будь-якому інтеграційному об'єднанню. У випадку з ЄС прагнення до невпинного розширення дало змогу створити величезний ринок, що охопив 500 млн осіб, і допомогло йому вийти на рівень глобального суперництва. ЄС необхідно активно й ініціативно пропонувати інтеграційні можливості своїм найближчим сусідам, аби призупинення інтеграції не призвело до стагнації та регресу [5].

Хмельницький національний університет

^{**} Хмельницький національний університет

Аналіз літературних джерел свідчить про зацікавленість проблемою зовнішньоекономічною інтеграцією України, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Зокрема це: А.Гальчинський, В.П'ятницький, З.Варналії, В.Чалий, Ю.Рубан, Б.Данилишин, І.Бураковський та інші [1]. Роботи названих авторів внесли значний вклад у дослідження проблеми та роз'яснення особливостей економічної бази та політичної складової євроінтеграції. Особливу увагу вони приділяють принципу залежності усього інтеграційного процесу від структурно-функціональних змін у світовій економіці, викликаних процесами глобалізації, які не залишили осторонь Україну.

В той же час, питання євроінтеграційного впливу на економічний розвиток незалежної України в умовах світової економічної кризи висвітлене недостатньо. Підтвердженням цієї тези є те, що державний вибір геополітичного курсу, та повноцінна інтеграція незалежної України у світову спільноту декларується здебільшого лише у гучних заявах політиків.

Мета дослідження є визначення пріоритетних напрямів інтеграції України під впливом світової економічної кризи.

Основний зміст дослідження. Відомо, що в Україні знаходиться географічний центр Європи, вона володіє 46-мільйонним населенням та значним економічним потенціалом, а отже є важливою складовою Європейського простору. Але існує ряд чинників, які стримують інтеграцію України. На даному етапі в інтеграційному полі зору України є дві ключові альтернативи:

- зона вільної торгівлі з ЄС, наміри якого є двозначними і непрозорими;
- митний союз з Росією, Білорусією, Казахстаном які, здатні перехопити інтеграційну ініціативу на себе.

Впевнено можна сказати, що настав вирішальний момент для нашої держави, тому що від вибору напрямку подальшої інтеграції залежить майбутнє України, і не лише в економічному вимірі. Співпраця із заходом і сходом життєво необхідна для України, так як товарообіг з Росією та ЄС майже по 30%. Таким чином активний розвиток торговельних стосунків в одному напрямку означатиме загибель для підприємств, експорт яких орієнтований в протилежному напрямку.

Звичайно, поступова інтеграція у обидві митні зони та ефективна співпраця в двох напрямках була б ідеальним варіантом майбутнього розвитку для сучасної України, але нещодавно президент Єврокомісії Жозе Мануел Баррозу назвав неможливим одночасний вступ України до Митного союзу і створення зони вільної торгівлі з ЄС. В свою чергу президент Російської Федерації Дмитрій Медведєв наголосив, що Україна повинна обирати між євроінтеграцією і входженням в Митний союз.

Таким чином перед Україною постало нелегке завдання – обрати найбільш перспективний напрям співпраці з двох однаково важливих. Для вирішення цієї дилеми необхідно перш за все розуміти значення понять «зона вільної торгівлі» та «митний союз». Тут доцільно повторити головні постулати теорії та практики економічної інтеграції. Її найнижчим рівнем є зона вільної торгівлі (ЗВТ).

Зона вільної торгівлі – це торговий режим між двома чи більше країнами, за умовами якого скасовуються митні збори й тарифи при імпорті товарів походженням із цих країн. На останню складову необхідно особливо звернути увагу: у ЗВТ кожна з країн має власний зовнішній тариф і митну політику щодо третіх країн; режим імпорту без сплати митних зборів та тарифів не поширюється на товари походженням із третіх країн. ЗВТ є торговельним режимом, який не забирає у її країн-членів жодної частки їхнього національного суверенітету, незалежності їхньої зовнішньоторговельної політики. ЗВТ не за-

початковує незворотних інтеграційних процесів між країнами; суперечливим є навіть твердження про те, що ЗВТ впроваджує економічну інтеграцію взагалі – як і будь-який торговельний режим, ЗВТ може бути впроваджена і скасована простим адміністративним рішенням. Україна має схожі приклади у своїй історії, коли функціонуючі ЗВТ, наприклад із прибалтійськими країнами, були запроваджені, а пізніше, у зв'язку зі вступом цих країн в ЄС – ліквідовані. Говорити тут про якусь незворотну чи взагалі інтеграцію не доводиться.

Саме у цьому й полягає різниця між ЗВТ та наступним рівнем економічної інтеграції – митним союзом (МС), який є першою стадією еволюційного інтеграційного процесу між державами, що його створюють. МС – це митні території його країн-членів, де режим вільної торгівлі поширюється не лише на товари походженням із країн, які його складають, а на всі товари, що перебувають на території будь-якої країни-члена, незалежно від їх походження. За умов МС країни-члени відмовляються від власної митної політики та зовнішнього тарифу: встановлюється єдиний митний тариф у торгівлі країн МС з третіми країнами. Товари з третіх країн мають вільний обіг на всій території МС, якщо стосовно них виконано митні формальності та сплачено митні збори і тарифи при перетині єдиного митного кордону МС. Запроваджується поняття внутрішніх кордонів МС – кордонів між країнами-членами, де товари походженням із третіх країн не проходять жодних митних формальностей, не сплачуються ніякі митні збори чи тарифи.

Країни-члени МС вже не виступають у міжнародних торговельних відносинах як самостійні суб'єкти, вони втрачають частку свого національного суверенітету. Щоб управляти єдиним зовнішнім митним тарифом, країни-члени МС змушені впровадити спільну зовнішньоторговельну політику. Більше того – МС має значний вплив на формування бюджету країн-членів, розподіл митних надходжень тощо. Для їх адміністрування найчастіше запроваджується спільний наднаціональний орган, якому надаються повноваження щодо розподілу чи використання митних надходжень відповідно до рішень країн-членів.

Митний союз започатковує незворотні інтеграційні процеси, які впливають не лише на різні сфери економіки, а й на політичні відносини, соціальну сферу, регіональний розвиток, функціонування державних інститутів тощо [6]. А чи готові ми до таких незворотних змін? Важко відповісти адже зараз в Україні існують переважно розрізнені, несистематичні оцінки наслідків її подальшого розвитку. Зона вільної торгівлі з Європейським Союзом передбачає інтеграцію у внутрішній ринок ЄС, в той час як ЗВТ в рамках СНД є суто торговельною угодою, яка не передбачає жодної інтеграції. Як стверджує заступник міністра закордонних справ України, керівник переговорної групи щодо укладення угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі України з ЄС Павло Клімкін ми говоримо про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом і протиставляємо її зоні вільної торгівлі з СНД. Це абсолютно різні речі, хоч вони і мають одну назву. Перша, стосується інтеграції, оскільки спрямована на поступову інтеграцію до внутрішнього ринку ЄС. Зона вільної торгівлі в рамках СНД – це фактично перенесення умов СОТ на весь простір СНД. Ніякої інтеграції в рамках цієї угоди немає це класична торговельна угода, яка до речі стосується тільки товарів і нічого більше. А ЗВТ з ЄС стосується інвестиційних потоків та потоків робочої сили. В більшості випадків умови зони вільної торгівлі поширюються на всі товари, крім сільськогосподарської продукції. Прикладами ЗВТ є НАФТА, АСЕАН та МЕРКОСУР. ЄС також має ЗВТ з країнами Середземномор'я, з Чилі та Мексикою. Зони вільної торгівлі сконцентровані на питаннях доступу до стратегічних ринків, тому часто тут не обов'язкова географічна близькість партнерів. На відміну від складніших форм міжнародної інтеграції, які передбачають, у принципі, наявність спільних кордонів [7].

Україна вже отримала статус країни з ринковою економікою від ЄС і США. Однак реформи, потрібні для ефективного функціонування внутрішнього ринку та глибшої інтеграції до світової економіки, не завершено. Тому, доцільно розглянути перспективи та слабкі сторони створення зони вільної торгівлі з ЄС погалузово.

Сприяння торгівлі. Крім митних тарифів, основні бар'єри для торгівлі українських товарів на ринках ЄС – нетарифні обмеження, такі як невідповідність стандартів продукції, відмінність митної системи та процедур оцінки відповідності промислової продукції. Додатковий бар'єр для українських товарів – преференційні правила походження товарів, які застосовує Європейський Союз.

У рамках переговорів щодо угоди про вільну торгівлю Україна має запропонувати низку заходів, спрямованих на подолання цих нетарифних бар'єрів. Так, українські стандарти можна поступово узгоджувати із загальноєвропейськими, митні процедури – спрощувати згідно з правилами СОТ, використовуючи європейський досвід. Корисною для українських митників була б технічна допомога колег з країн – нових членів ЄС, які недавно пройшли через такі процеси реорганізації. Українська сторона може також розпочати переговори щодо приєднання України до Пан'євросередземноморської території кумуляції, що дасть змогу використовувати сировину походженням з усіх європейських країн у виробничих процесах в Україні і потім експортувати готову продукцію до ЄС за нульовими ставками ввізного мита. Ці дії сприятимуть не тільки лібералізації торгівлі між Україною та ЄС, а й допоможуть поліпшити бізнес-середовище, збільшити обсяги іноземних інвестицій і вдосконалити правила гри на внутрішньому ринку. Найбільший супротив таким заходам можуть створювати виробники промислових товарів, які будуть змушені приймати стандарти (особливо виробники, які експортують переважно до країн СНД, стандарти з якими вже узгоджено), а також чиновники, зацікавлені у збереженні статус-кво (наприклад, митниця в контексті боротьби з корупцією), політики та чиновники, які опікуються Державним бюджетом (через зменшення надходжень від експортного й імпортного мита або витрат, потрібних на реформу системи стандартизації).

Підтримку реформам можна знайти серед українських імпортерів та експортерів, зацікавлених у подоланні нетарифних бар'єрів для торгівлі. Уряд також може використати їхній досвід і знання норм ЄС для подолання перешкод у торгівлі на державному рівні. Можливі економічні втрати від зміни стандартів для виробників буде компенсовано зростанням прибутків експортерів та імпортерів товарів і послуг через зниження бар'єрів зовнішньої торгівлі й ефективнішу роботу української митниці.

Співпраця з українськими виробниками у сфері гармонізації стандартів допоможе уряду заощадити кошти через адаптацію найважливіших стандартів (замість всеосяжної гармонізації). Витрати з Державного бюджету на гармонізацію національної системи стандартів можна частково компенсувати фінансовою та технічною допомогою ЄС. Після завершення процесу гармонізації можливості для експорту українських товарів збільшаться (не тільки до ЄС, а й третіх країн), що суттєво розширить експортний потенціал держави. Спрощення митних процедур потребуватиме витрат на переобладнання та перепідготовку фахівців. Однак комп'ютеризація митниці допоможе подолати корупцію, зменшить витрати за рахунок скорочення штату митниць і сприятиме збільшенню зовнішнього товарообороту.

Торгівля сільськогосподарською та харчовою продукцією і забезпечення безпечності та якості харчової продукції.

Зазвичай більшість позицій сільськогосподарської продукції вилучають з угод про вільну торгівлю з Європейським Союзом. У рамках торгівлі між Україною та ЄС можна

очікувати, що угода покриватиме тільки деякі позиції. Зернові залишатимуться основним видом продукції українського сільськогосподарського експорту до ЄС, тому для України важливо закріпити режим вільної торгівлі цим товаром. Цукор, найімовірніше, буде вилучено з угоди з огляду на високий ступінь протекціонізму в галузі з обох сторін. Експорт продукції тваринництва з України до ЄС матиме обмеження з огляду на невідповідність стандартів. Україна може домовитися про розклад поступового відкриття ринку ЄС мірою досягнення відповідності стандартів. Режим вільної торгівлі також сприятиме розвитку українського плідівництва й овочівництва. На початкових етапах підгалузь потребуватиме державної підтримки задля нівелювання негативних наслідків зростання конкуренції.

Поглиблена вільна торгівля з ЄС може сприяти досягненню такої мети, як підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської та харчової продукції через увідповіднення стандартів захисту здоров'я та інтересів громадян до стандартів ЄС. Тому важливим є включення сільського господарства до угоди і з погляду заходів, що сприятимуть поліпшенню якості товарів через гармонізацію українських санітарних і фітосанітарних стандартів з європейськими, та створення належної інфраструктури (наприклад, лабораторій) для забезпечення ефективної системи контролю за якістю сільськогосподарської та харчової продукції. Досягти цього можна буде завдяки застосуванню “неторгівельних” способів співпраці, а саме через запровадження програм навчання українських сільгоспвиробників, сприяння залученню інвестицій з країн – членів ЄС і використанню технологій та новітньої сільськогосподарської техніки в Україні.

Виробники сільськогосподарської та харчової продукції можуть “недовірливо” поставитися до потреби прилаштування до нових стандартів. Інформаційна кампанія щодо позитивних наслідків (наприклад, можливість виходу на ринки ЄС у майбутньому, поліпшення бізнес-клімату) важлива для запобігання формуванню негативного сприйняття угоди та реформ, що настануть. Найбільший супротив реформуванню системи державного регулювання безпечності та якості харчових продуктів можуть виявляти представники державних органів, що забезпечують регулювання, через скорочення посад і повноважень у результаті створення ефективнішої системи.

Промисловість. Нині більшість галузей промисловості характеризуються позитивною динамікою розвитку, яка переважно визначається сприятливою кон'юнктурою на зовнішніх ринках. Проте залежність від зовнішнього попиту на сировинну продукцію не може слугувати основою економічної стратегії розвитку. Розвиток торгівлі продукцією галузей обробної промисловості (наприклад, машинобудівної, легкої та хімічної) ускладнюється через проблеми невідповідності продукції технічним та іншим стандартам, несприятливого інвестиційного клімату та неефективної системи перетину кордону. Поглиблена вільна торгівля з ЄС сприятиме розвитку промислового виробництва, адже вона передбачатиме уніфікацію стандартів промислової продукції. Перехід до обов'язкової стандартизації не повинен спричиняти великого супротиву виробників продукції цих галузей. Однак деякі зміни – вжиття заходів для “детінізації” виробництва і збуту продукції для легкої промисловості або для комерціалізації винаходів (зокрема в галузі енергозбереження) у хімічній промисловості може зумовити невдоволення груп інтересів. Процес реструктуризації промисловості можна зробити менш болючим для економіки через залучення іноземних інвестицій до модернізації та створення нових підприємств і галузей. Угода про ЗВТ сприятиме входженню українських підприємств до європейського ланцюга виробництва і постачання.

Надання державної допомоги може стати одним з проблемних питань для переговорів, особливо з огляду на позицію груп інтересів, що представляють машинобудівну га-

лузь. Групи вимагають великих перехідних періодів для лібералізації торгівлі в разі відмови від практики надання галузевої допомоги. Компенсувати втрати можуть іноземні інвестиції (для яких потрібно поліпшити умови) та реалізація заходів, що сприятимуть входженню українських підприємств до європейського ланцюга виробництва і постачання.

Металургія. Металопродукція – одна з найважливіших груп товарів, які експортує Україна, зокрема до ЄС. Найбільші проблеми галузі – застарілі основні фонди, низькі якості і валова додана вартість кінцевої продукції. Водночас торгівля металопродукцією обмежена нетарифними бар'єрами, такими як викривлена конкуренція, через надання державної допомоги, несприятливий інвестиційний клімат, недостатньо розвинений ринок фінансових послуг, слабкий захист довкілля. У контексті угоди про поглиблену вільну торгівлю з ЄС можливе усунення цих бар'єрів та обмежень через гармонізацію технічних стандартів та приведення у відповідність регуляторного середовища до стандартів і норм ЄС.

Нині українські металурги, а також виробники залізної руди, і трейдери металобрухту представляють групу інтересів, яка найбільш позитивно ставиться до інтеграції України до європейських і світових ринків. Завдяки гармонізації стандартів і регулювань у рамках угоди про вільну торгівлю можна буде уникнути (або принаймні зменшити кількість) торговельних обмежень і розширити присутність української металопродукції на ринках ЄС.

Водночас українські металурги можуть бути невдоволеними такими негативними наслідками для українських підприємств, як скорочення субсидій у ПЕК і різке зростання собівартості продукції у зв'язку зі збільшенням витрат на сировину та природоохоронні заходи.

Енергетика. Навіть після скасування тарифів на торгівлю енергоносіями українські компанії, які виробляють електроенергію, не матимуть достатньої змоги експортувати продукцію до ЄС через нерозвинену інфраструктуру для торгівлі енергоносіями та відмінність технічних стандартів і правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС та України.

ЄС може залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів з огляду на субсидування вітчизняних виробників. Тому розвиток енергетичного сектору в рамках угоди про поглиблену вільну торгівлю вбачають у розбудові транскордонних ринків електроенергії, а згодом у поступовому формуванні єдиного енергетичного ринку з ЄС.

Таких бар'єрів можна позбавитися завдяки гармонізації регуляторного середовища на ринку електроенергетики з правилами ЄС, інтеграції електромереж і забезпеченню безпеки ядерної енергетики. Реформа енергетичного сектору через відмову від практики перехресного субсидування тарифів для побутових споживачів, посилення спроможності НКРЕ до неупередженого регулювання та розбудову інфраструктури з'єднань, яка забезпечуватиме технічну сумісність з електромережею країн – членів ЄС, дасть змогу підвищити ефективність і конкурентоспроможність української енергетики.

Найбільш зацікавленими в реформі будуть українські виробники та експортери електроенергії, тому що позитивні наслідки для них (доступ на ринки ЄС) перевищать негативні (витрати на модернізацію). Побутові та промислові споживачі електроенергії, вірогідно, опиратимуться реформам у зв'язку з підвищенням цін на послуги. Завдяки інформаційно-роз'яснювальним кампаніям можна запобігти формуванню негативного сприйняття реформи енергетичного сектору (населення отримуватиме якісні послуги, промислові споживачі зможуть обирати постачальника).

Транспорт. Попри лібералізацію торгівлі, яка відбулась після вступу України до СОТ, важливі сегменти транспортного сектору не включено до структури СОТ і Загальної угоди про торгівлю послугами. Проблеми, що перешкоджають вільному й ефективному руху товарів і громадян, – низька ефективність інфраструктури через зношеність фондів і монополізація деяких сегментів ринку. Співпраця між Україною та ЄС має ставити за мету фізичне забезпечення діяльності ЗВТ і поступове формування єдиного ринку транспортних послуг. Невідкладні завдання для України:

1. переговори про політику “відкритого неба” з повним входженням України до Спільної зони цивільної авіації ЄС;
2. сприяння розвитку основних наземних транспортних коридорів;
3. ліквідація бар’єрів для перетинання кордонів, передусім реформування митного контролю.

Потрібно відкрити внутрішній ринок для провідних європейських операторів і гармонізувати регуляторне середовище. Завдяки цьому зростатимуть можливості для зовнішньоекономічної діяльності українського бізнесу. Відповідно, зростатимуть і обсяги надходжень до Державного бюджету внаслідок збільшення обсягів перевезень. Водночас населення та бізнес, який отримуватиме якісніші послуги, будуть змушені зазнавати додаткових витрат, пов’язаних з користуванням модернізованою транспортною інфраструктурою.

Учасники транспортного ринку, що здійснюють міжнародні перевезення, загалом підтримують вільну торгівлю, адже стикаються з перешкодами доступу на європейські ринки. Проте вони можуть чинити спротив швидкій лібералізації ринку перевезень, яка може призвести до витіснення їх з ринку. Уряд може ініціювати реструктуризацію ключових секторів для підвищення їхньої готовності до жорсткішої конкуренції. Роль уряду критична в трансформації транспортного сектору, адже переважна більшість суб’єктів ринку – це державні підприємства або інституції, що мають бути реформованими (наприклад, митниця).

Фінансові послуги. Ринки фінансових послуг мають стрімку динаміку розвитку. Зростання капіталу й активів банківської системи, обсягів фондового ринку свідчить про поліпшення кількісних та якісних показників у фінансовому секторі. Водночас низка питань, пов’язаних з корпоративним управлінням, стандартами наглядових процедур, прозорістю фінансового сектору, процедурами боротьби з відмиванням коштів, підвищує ризики фінансових установ і може стати бар’єром для вільної торгівлі послугами між Україною та ЄС.

У рамках угоди про вільну торгівлю можливо буде запланувати низку регуляторних змін, реалізація яких дасть змогу вирішити ці проблеми і підвищити стійкість розвитку та стабільність ринку фінансових послуг. Це також сприятиме доступу українських фінансових установ до більш дешевих і довгострокових ресурсів і закладе основу для виходу цих установ на ринки фінансових послуг ЄС у довгостроковій перспективі. Низка фінансово-промислових груп чинитиме спротив лібералізації торгівлі фінансовими послугами з ЄС з огляду на можливість посилення конкуренції на ринку та ризик втрати контролю над бізнесом внаслідок створення прозорішої структури фінансового сектору. Водночас більшість ФПГ зацікавлені в підвищенні вартості своїх фінансових установ і в можливості продажу їх іноземним інвесторам на вигідніших умовах.

Тому лібералізація торгівлі фінансовими послугами з ЄС може бути дуже вигідна для власників фінансових установ і відчутно збільшить їхній капітал за умов реалізації адекватних стратегій розвитку бізнесу в процесі запровадження вільної торгівлі.

Інвестиційний клімат. Обсяги надходжень іноземного капіталу в Україну, зокрема прямих іноземних інвестицій, дуже динамічно зростають. Великі обсяги інвестицій надходять у банківський сектор, металургію, нерухомість, торгівлю та ін. Водночас низка питань, пов'язаних із захистом прав інвесторів, належним оформленням прав власності, корпоративним управлінням, неабияк стримує і зовнішніх, і внутрішніх інвесторів.

Угода про вільну торгівлю з ЄС повинна передбачати заходи щодо адаптації українського законодавства до більш прозорого та впорядкованого законодавства ЄС, що дасть змогу подолати бар'єри для діяльності інвесторів, зокрема у сферах корпоративного управління, оподаткування, руху капіталу між Україною та ЄС. Це призведе до збільшення кількості і поліпшення якості капіталу, що надходить в Україну ззовні, та спростити процедури виходу українського бізнесу на ринки ЄС. Частина великого бізнесу може чинити спротив змінам, спрямованим на створення прозоріших правил гри, через пов'язані із цим ризики втрати контролю над бізнесом. Водночас загальне поліпшення інвестиційного клімату в країні, що відбудеться внаслідок запропонованих змін, збільшить привабливість українського ринку, а відтак вартість внутрішнього бізнесу і капіталу його власників.

Державна допомога. Державна допомога – чи не найгостріше і найсуперечливіше питання, що постане під час переговорів з Європейським Союзом. Галузева та в окремих випадках регіональна підтримка урядом підприємств викривлюють умови торгівлі, що створює сприятливе середовище для порушення антидемпінгових розслідувань і квотування імпорту товарів торгівельними партнерами України. Останні випадки порушення антидемпінгових розслідувань ЄС проти підприємств трубної промисловості України, аргументовані наявністю енергетичних субсидій, свідчать про важливість реформування сфери державної допомоги в країні.

Пріоритети для української сторони – гармонізація законодавства у сфері державної допомоги відповідно до вимог ЄС для забезпечення поступового переходу від фінансової допомоги окремим компаніям і галузям до регіональної та горизонтальної допомоги. Потрібно буде створювати (або вдосконалювати наявні) інституції та правила, що відповідають європейським стандартам, і у віддаленій перспективі прагнути до узгодження політики щодо конкуренції.

Більшість представників бізнесу, які брали участь в обговореннях, висловлювали готовність до лібералізації ринків товарів і послуг. Однак чимало з них не були готові відмовитися від державної допомоги, яка, на їхню думку, була єдиним інструментом захисту від конкуренції з іноземними компаніями. Ті бізнесмени, які були готові відмовитися від державної допомоги, наполягали на тривалих перехідних періодах, які український уряд повинен буде забезпечити під час переговорів з ЄС. Реформована система надання державної допомоги дасть змогу врегулювати проблеми доступу українських товарів і компаній на ринки ЄС.

Державні закупівлі. Державні закупівлі – один з найбільш корумпованих ринків в Україні. Принципи та правила функціонування ринку непрозорі. Існують численні технічні та бюрократичні бар'єри, що призводить до надлишкових часових і фінансових витрат компаній, які беруть у них участь. Недавні зміни до національного законодавства ще більше віддалили ринок від прозорих стандартів, які працюють в ЄС. Угода про поглиблену вільну торгівлю має обов'язково містити положення щодо державних закупівель. Реформа системи державних закупівель може сприяти ефективнішому розподілу ресурсів через прозорі правила, що призведе до зростання конкуренції та підвищення якості закупівель і бюджетних заощаджень для уряду. Гармонізація українського законодавства з нормами та правилами ЄС дасть змогу забезпечити прозорі принципи і правила фун-

кціонування ринку, полегшити захист прав учасників тендерів і зменшити фінансові та часові витрати, пов'язані з участю в них. Це унеможливить зловживання чиновників, і це позитивно сприйме більшість підприємств, які прагнуть брати участь у тендерах. Можна очікувати протидії реформам тією групою чиновників, які отримують незаконні прибутки внаслідок непрозорої системи.

Прозорість ринку державних закупівель залежатиме від інституцій, які регулюють діяльність ринку. Потреба у збільшенні фінансування на розбудову таких інституцій може зумовити невдоволення представників уряду, які опікуються державним бюджетом. Однак можна буде залучити кошти та практичну допомогу країн – членів.

Різка лібералізація ринку державних закупівель призведе до збільшення конкуренції. Українські компанії не готові до цього і потребуватимуть часу для адаптації. Ухвалення нової редакції закону про державні закупівлі та розбудова інституцій потребуватимуть часу (приблизно трьох років). Тому важливо увідповіднити профільне законодавство до стандартів СОТ та ЄС до початку переговорів про вільну торгівлю.

Зростання конкуренції через лібералізацію ринку державних закупівель викликає стурбованість представників великого і середнього бізнесу. Однак суттєвої зміни умов конкуренції не відбудеться. Уже нині західні учасники беруть участь у “великих” тендерах, тоді як вартість “маленьких” контрактів недостатньо висока для приваблення іноземців. Водночас уряд повинен активізувати зусилля щодо визнання відповідності між українськими та європейськими сертифікатами якості. Це неабияк полегшить доступ українських виробників (і не лише у сфері державних закупівель) на ринки ЄС.

Рух населення. Рух українських громадян до Європейського Союзу вкрай обмежений через бар'єри країн – членів ЄС у вигляді дозволів на працевлаштування та спільну візову політику ЄС. На підставі УПС до українських громадян, які легально працюють в ЄС, застосовують принцип недискримінації на основі громадянства. Однак вони не мають доступу до соціальних виплат через відсутність механізму координації систем соціального захисту між Україною та ЄС. Принцип недискримінації та доступ до соціальних виплат не поширюється на членів їхніх родин. Крім того, з огляду на невизнання українських дипломів і кваліфікацій в ЄС українські громадяни змушені виконувати переважно низькокваліфіковану роботу.

Реалізація нової угоди між Україною та ЄС не зможе забезпечити вільний рух українських громадян на території країн-членів ЄС у повному обсязі. Однак ця угода може сприяти створенню кращих умов для тих, хто вже працює в ЄС, і для членів їхніх родин. На політичному рівні це матиме позитивні наслідки для підтримки інтеграції України з ЄС.

Координація систем соціального захисту сприятиме доступу українських працівників до ресурсів соціального захисту під час їхньої роботи в країнах-членах і після повернення до України. Співпраця поза межами Болонського процесу й адаптація законодавства у сфері освіти, потрібна для взаємного визнання дипломів і кваліфікацій, дасть змогу українським працівникам виконувати кваліфікованішу роботу за кордоном.

Продовження переговорів з ЄС щодо впровадження безвізового режиму для всіх громадян України буде додатковим кроком на шляху до забезпечення вільного руху осіб між Україною та ЄС. Навіть часткове полегшення руху осіб між Україною та ЄС може сприяти додатковим інвестиціям, зменшенню соціальної нерівності, створенню нових робочих місць, збільшенню освітнього потенціалу та підвищенню соціальних стандартів.

Водночас заходи з полегшення доступу українців до ринку праці ЄС можуть спричинити збільшення обсягів трудової еміграції з України і дефіцит робочої сили у певних га-

лузях економіки. Для уникнення таких негативних наслідків уряд має створити умови для повернення мігрантів і інвестування їхніх знань, досвіду та грошей в економіку країни. Реформи, спрямовані на поліпшення бізнес-клімату в Україні, запровадження сприятливішого середовища для розвитку малого та середнього підприємництва, зменшення рівня корупції потрібно продовжити для того, щоб утримати громадян.

Екологія. Екологічну політику України важко назвати ефективною. Так, чинна система екологічних нормативів і правил, контролю, моніторингу, стимулів і санкцій не забезпечує зменшення шкоди довкіллю від економічної діяльності та безпечного природокористування. Невідповідність українських технологій і продукції екологічним стандартам ЄС – одна із суттєвих перешкод доступу наших товарів на ринки Європейського Союзу.

Майбутня угода про вільну торгівлю з ЄС міститиме розділ про співпрацю у сфері екології, що створить зовнішній тиск для стимулювання реформи екологічної політики країни. Позиція ЄС щодо змісту розділу про екологію в угоді про вільну торгівлю визначатиметься за оцінками впливу на сталий розвиток, що наразі вивчає Європейська Комісія.

Україні потрібно визначити свої інтереси, оцінити власну спроможність і цілі екологічної політики та вивчити можливості співпраці з ЄС. Пріоритетами співробітництва для України можуть бути посилення інституційної спроможності уряду у сфері екологічної політики, гармонізація системи національних екологічних стандартів, розвиток систем екологічного менеджменту та торгівлі відходами. Перевага для України – свобода обирати рівень відповідності зі стандартами та нормами ЄС і темпи гармонізації згідно з власними потребами та спроможностями.

Реформування екологічної політики країни дасть змогу поступово знизити енерго- та ресурсомісткість ВВП, розвивати ринок екологічних товарів, технологій і послуг, використати гармонізовані стандарти для забезпечення доступу українських товарів на ринки ЄС та обмеження надходження небажаних товарів в Україну, отримати й ефективно використати кошти від торгівлі відходами, сприяти підвищенню якості життя.

Інституційний розвиток у сфері охорони довкілля, розроблення та запровадження нових стандартів і процедур потребуватиме додаткових державних витрат. Ці витрати можна компенсувати за рахунок фінансової та технічної допомоги ЄС [8].

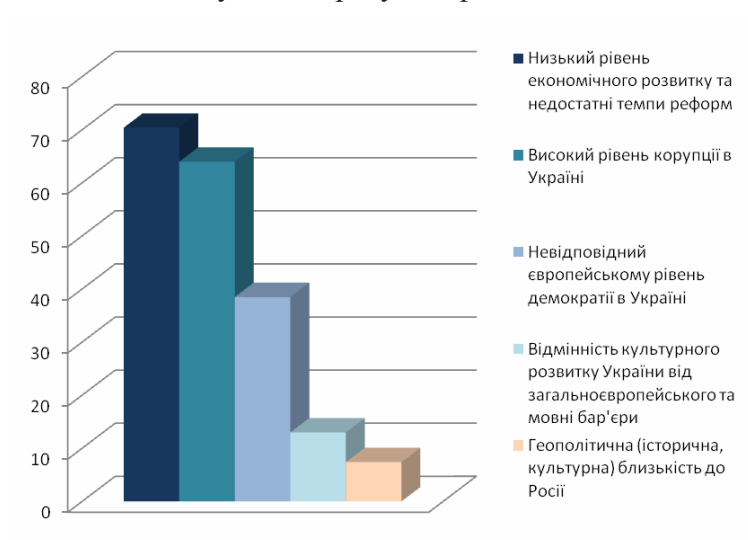


Рис. 1. Результати соціологічного опитування населення України щодо перешкод інтеграції у Європу

Дуже важливим питанням є поінформованість громадян України стосовно проблем інтеграційного спрямування держави. Хоча і МЗС України запевняє, що постійно проводяться заходи по донесенню інформації, щодо стану співробітництва зокрема з Європейським Союзом, але соціологічні дослідження показують, що населення відчуває брак інформації, а тому не може об'єктивно скласти власну оцінку інтеграційних процесів, в які залучена Україна. Але незважаючи на низьку інформованість, біль-

шість громадян можуть чітко відповісти на питання, що на їхню думку перешкоджає інтеграції України до ЄС. Результати нещодавнього соціологічного опитування наведено на рис 1.

Отже, українці усвідомлюють об'єктивні причини ускладнень інтеграції в світове співтовариство, і готові до якісних змін в державній політиці. Залишається лише здійснити необхідні перетворення, для приведення законодавчої та економічної сфер у відповідність до європейських норм.

Переговори щодо скасування митних тарифів між Україною та ЄС будуватимуться на домовленостях у рамках Світової організації торгівлі. Домовленості в межах ГАТТ/СОТ формують багатосторонню систему основних вимог щодо формування та функціонування зон вільної торгівлі. По-перше, СОТ дозволяє створення таких зон як виняток із режиму найбільшого сприяння (поряд зі створенням митних союзів, веденням прикордонної торгівлі, торговельними преференціями для менш розвинених країн). У цих випадках країни-учасниці мають сприятливіші умови для розвитку взаємної торгівлі порівняно з умовами для третіх країн. По-друге, такі угоди члени СОТ повинні укладати лише з іншими країнами-членами.

Світова економічна криза загострила проблеми інтеграції як у Європейському союзі так і в Україні. Європейський союз укладаючи зону про вільну торгівлю з Україною розширить ринки збуту свої виробників і внаслідок скасування мит зробить свої товари більш конкурентоспроможними, що у сукупності підвищить рівень доходів європейських підприємств та рівень економічного розвитку ЄС у цілому. Економічні вигоди для України є віддаленими у часі, оскільки для виходу на європейські ринки вітчизняні виробники повинні перейти на європейські стандарти, а це шлях довгий і який вимагає додаткових затрат.

Майбутня зона вільної торгівлі між Україною та ЄС не вимагає перегляду вже існуючих договорів про вільну торгівлю України з іншими країнами. Україна може мати одночасно зону вільної торгівлі з Російською Федерацією та Європейським Союзом. А також утворити у майбутньому нові зони вільної торгівлі, наприклад, з Ізраїлем або Канадою. ЄС має угоди про вільну торгівлю з 24 країнами, з трьома (Андора, Туреччина, Сан Маріно) – митні союзи. У межах Європейського Союзу існує вже спільний ринок та спільна митна політика, яка також передбачає спільний митний тариф по відношенню до третіх країн.

У 2009 році виникло питання приєднання України до Митного Союзу разом з Росією, Казахстаном та Білоруссю. Члени митного союзу домовляються про скасування всіх тарифів між собою та замінюють свої індивідуальні тарифи на спільні (уніфіковані) ставки імпорتنих тарифів, які застосовуються членами митного союзу до країн, що не є членами союзу. Оскільки Україна на даний момент є членом СОТ то за умов її приєднання до Митного Союзу можливі два варіанти розвитку подій:

Росія, Казахстан, Білорусь як члени Митного Союзу повинні прийняти у якості спільних митних тарифів такі рівні тарифів, які не будуть перевищувати зв'язані українські, рівень яких було узгоджено при вступі України до СОТ, та проводити подальші переговори у СОТ на базі українських тарифів;

якщо Росія, Казахстан, Білорусь як члени Митного Союзу не погодяться, то Україні доведеться відкликати попередньо погоджені у рамках СОТ тарифні поступки на переговорах, що є дуже мало ймовірним кроком для України.

Крім того необхідно враховувати, що між Україною та членами митного союзу укладені угоди про вільну торгівлю, які вже працюють і не унеможливають застосування з

боку цих країн бар'єрів для виходу українських товарів на їх ринки. «Непрацююча» угода про зону вільної торгівлі з Росією, Білоруссю та Казахстаном викликає сумніви у майбутніх вигодах членства у митному союзі.

Висновки. Очевидно, вибір оптимального для України інтеграційного рішення є непростим, неоднозначним: потрібно врахувати цілу низку внутрішніх і зовнішніх факторів. Але робити вибір потрібно в найкоротші строки, тому що ставлення ЄС до України, в світлі нещодавніх політичних подій різко змінилось. Звичайно, поступова інтеграція у обидві митні зони та ефективна співпраця в двох напрямках була б ідеальним варіантом майбутнього розвитку для сучасної України, але на жаль, це не підтримали ані ЄС, ні Росія. Отже, враховуючи зважену оцінку переваг і недоліків кожного напрямку співпраці на пріоритетні галузі, можна зробити висновок, що більш продуктивною може бути співпраця з ЄС. Звичайно, багато змін необхідно провести, як в нормативно-правовому регулюванні, так і в державній економіці в цілому, тому що ЄС висуває більш жорсткі умови до своїх партнерів. Виконання таких умов потребує значних затрат і додаткових зусиль, але створивши зону вільної торгівлі з європейськими країнами ми отримаємо винагороду – могутнього партнера на світовій арені, співпраця з яким в довгостроковій перспективі здатна поліпшити важку економічну ситуацію в країні.

Література

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / За ред. З.С Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
2. Державне управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції: навчальний посібник./В.В.Говоруха, В.Г.Бульба, А.Є.Тамм, А.В.Меляков та ін. За заг.ред.академіка НАН України, д.т.н. В.П.Горбуліна. – К.: ДП «НВЦ «Євроатлантикінформ», 2006. – 200 с.
3. Формування і реалізація державної політики у сфері європейської та євроатлантичної інтеграції України / Хандогій В. // Актуальні проблеми співробітництва України з НАТО. /Європейська та євроатлантична інтеграція України: стан і перспективи. Зб. наук.праць. – Ужгород: Ліра, 2008. – С.8-32
4. Мадіссон В.В., Шахов В.А. Сучасна українська геополітика: навч. посібник. – К. : Либідь, 2003. – С. 21
5. Грановський В., Нанівська В. Нова зовнішня політика Україна має план // Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2011 р. - №1-2.
6. Сушко О., Філіпчук В. Ще раз про ЄЕП. Для тих, хто ще не зрозумів або вже забув. // «Дзеркало тижня» – 18 .06.2010р. – №23.
7. Шнирков О. Зони вільної торгівлі у світовій економіці //«Дзеркало тижня» – 03.03.2008р. - №8.
8. Шумило О. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС // Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2008. – №1.
9. Мальський О. СОТ та її наслідки // Щоденна всеукраїнська газета “День”. – 2008р. – №25. – с.67-69.

УДК 338.48:001.4

Михайліченко Г.І.*

СВІТОСИСТЕМНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ КОНСОЛІДАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуті актуальні питання консолідації туристичного ринку в умовах глобалізації; інноваційні зміни в бізнес-кліматі; вказані пріоритетні напрями агрегації міжнародних та національних туроператорів; вплив рівня монополізації ринку закордонними консорціумами різної форми інтеграції; фактори впливу на трансформаційні процеси в туроперейтингу.

Ключові слова: консолідований туроперейтинг, інноваційний розвиток, фактори агрегації ринку.

В статье рассмотрены актуальные вопросы консолидации туристического рынка в условиях глобализации; инновационные изменения в бизнес-климате; указаны приоритетные направления агрегации международных и национальных туроператоров; влияние уровня монополизации рынка заграничными консорциумами различной формы интеграции; факторы влияния на трансформационные процессы в туроперейтинге.

Ключевые слова: консолидированный туроперейтинг, инновационное развитие, факторы агрегации рынка.

In the articles considered pressing questions of consolidation of tourist market in the conditions of globalization; innovative changes are in a business-climate; priority directions of aggregating of international and national touroperator's business are indicated; influence of level of monopolization of market by the oversea consortia of different form of integration; factors of influence are on transformation processes in turopereytingu.

Keywords: touroperation is consolidated, innovative development, factors of aggregating of tourism's market.

До найбільш впливових факторів іноваційного розвитку слід віднести ринкову економіку та вільну торгівлю, що стимулюють та підштовхують до винайдення «нових» шляхів отримання додаткового доходу (прибутку) і є двигуном економічного зростання.

Схожі ринкові процеси, технологічний уклад та відкриті ринкові відносини стимулюють країни до об'єднання виробничих конгломератів з метою здешевлення собівартості продукції, залучення ринку дешевої робочої сили, можливості безмитного переміщення через територію третіх країн та митного очищення в країнах-реципієнтах. Особливо процеси консолідації реалізуються на міжнародному ринку туризму, з урахуванням специфічності виробничих факторів, основою яких є інтернаціональний характер бізнесу, постійний пошук раціональних моделей його організації.

* к.е.н., доцент, докторант Київського національного торговельно-економічного університету

В звіті міжнародної організації [1] зміни в організації виробництва і споживання туристичних послуг називають найголовнішим фактором, що спрямовує на закріплення і розширення масштабів туристичної діяльності.

Світова практика доводить успіх функціонування туристичних підприємств-гігантів (корпорацій), транснаціональних за своєю формою і монопольних по суті, створених на умовах пайової участі або шляхом поглинання (злиття) крупних і дрібних фірм-операторів і мереж туристичних агентств. Окрім надання туристичних послуг, фірми-гіганти стають власниками транспортних підприємств, підприємств розміщення та харчування, мереж магазинів, банків, страхових чи охоронних компаній тощо, формуючи таким чином корпоративну структуру за вертикальною та горизонтальною формами інтеграції.

Міжнародний характер бізнесу, мультигалузовість сектору туризму, виявлення і використання нових ринків збуту туристичних послуг дають широке поле для інноваційних змін та синергічного ефекту від їх запровадження. Тому розповсюдження інновацій в туристичному бізнесі швидке, конкурентні переваги при цьому утримати досить важко, а звідси і ефективність функціонування організації залежить від ступеню її консолідації та «взаємопроникнення» в усі прибутково рентабельні сегменти ринку.

Розгляд історичного досвіду злиття і поглинання підприємств, дозволяє припустити, що усі без виключення галузі проходять один і той же шлях, рухаючись від стадій, які характеризуються незначною ринковою концентрацією до рівноважного стану глобальних альянсів і конгломератів (за підрахунками фахівців, галузі потрібно близько 20-25 років для повного досягнення глобальної рівноваги і міжгалузевої консолідації, які неможливо зупинити) [2], що і стало об'єктивною умовою функціонування світової економіки.

Дослідженню проблем та наслідків глобалізації присвячено праці ряду відомих науковців [2], однак щодо сфери туризму та її місця в світосистемних закономірностях, ці питання розглянуті недостатньо, що і дозволило нам сформулювати деякі висновки.

Характерною особливістю глобалізації міжнародного туризму став якісно новий етап розвитку ринку, що в цілому, на думку фахівців [3, 4], хоч і викликає ряд суперечок опору та інерції, відповідає умовам світового господарства:

- збільшення кількості міжнародних туристичних обмінів, а також удосконалення транспортних сполучень і засобів комунікацій на тлі соціально - економічних змін, що відбувалися в другій половині XX століття (підвищення рівня матеріального добробуту, збільшення тривалості вільного часу працівників, скорочення пенсійного віку, соціальні програми розвинених держав, зменшення кількості багатодітних сімей, зростання кількості працюючих жінок і так далі) спонукали зростанню туристичних обмінів у всьому світі, що призвело до виникнення ефекту масштабу в туристичному бізнесі (економічного: збільшення прибутковості туристичного сектору; соціального: ефекту поширення практичного досвіду подорожей, емоційного піднесення після їх здійснення, формування «нових» потреб подорожан, мандрівників);

- ріст рентабельності туристичного бізнесу привів до загострення конкурентної боротьби на внутрішньому та, особливо, міжнародному ринках, переходу до цінової конкуренції, оскільки все частіше клієнтами туристичних операторів стають представники середнього класу суспільства, які дуже обдуманно підходять до питання витрачання власних коштів;

- гонитва за мінімізацією собівартості турів вимагала від туроператорів скорочення трансакційних витрат, що на тлі необхідності підвищення гарантій надання туристичних послуг певної якості на зарубіжних курортах і забезпечення вільного від конкурентів

«поля діяльності» веде до появи і поширення інвестицій в туристичні індустрії зарубіжних держав;

- підвищення інвестиційної активності у сфері міжнародного туризму ґрунтувалося також і на концентрації капіталу, що збільшується в країнах Заходу, зростання рентабельності туристичного бізнесу (що в цілому випереджає аналогічні показники інших секторів економіки), а також очевидності широкого поля діяльності - великої кількості економічно слабких держав з унікальними туристичними ресурсами на їх територіях;

- ріст іноземних інвестицій ознаменував другу фазу історичного розвитку глобалізації туристичного ринку, так звану інтернаціоналізацію, що означає поширення стійких туристичних зв'язків (частенько односторонніх - «країна-донор - країна-реципієнт»), а також тісну взаємодію процесів туристичного виробництва двох (чи більше) країн, в результаті якого національна приналежність туристичної послуги у складі турпродукту або розмита, або втрачається зовсім.

Міжнародний туризм у рамках інтегрованих економічних систем вирізняє повне єднання об'єднаних процесів туристичного виробництва країн, що забезпечується відповідними зовнішньополітичними і зовнішньоекономічними пріоритетами влади (зняття бар'єрів, обмежень на переміщення капіталу і робочої сили, формування аналогічних перешкод проти «третіх країн»), спрощені процедури виконання туристичних формальностей тощо. При цьому минуле традиційне виробництво туристичних послуг, що відповідає представленням класиків теорій розвитку світового туризму (за Папіряном Г.А. [5]), в країні - реципієнті, навіть з урахуванням її природних або придбаних переваг, стає неможливим без участі капіталів, робочої сили, технологій, товарів туристичного споживання з країни - донора.

Країна - донор вільно бере участь в туристичному виробництві країни - реципієнта, забезпечуючи не лише ріст завантаженості її туристичних потужностей, але і якості її національного туристичного продукту. Паралельні зусилля інвесторів з країни - туристичного донора по просуванню туристичного продукту країни - реципієнта на власному туристичному ринку поглиблюють міжнародний розподіл праці, все сильніше позиціонуючи одну країну як місце для оперейтингу, іншу - як популярну туристичну дестинацію, що істотно позначається на підвищенні інвестиційної привабливості туристичної індустрії країни - реципієнта.

Мінімізація собівартості туристичного продукту вимагає від туроператора, по - перше, наявності оптимальних цін на туристичні послуги постачальників, по - друге, мінімальних трансакційних витрат (у тому числі на міжнародний зв'язок, обробку документації), по - третє, ведення грамотної політики у сфері обліку, оподаткування.

Як довела практика, одночасне досягнення усіх трьох умов мінімальної собівартості туристичного продукту можливо при безпосередній участі туроператора (за допомогою інвестицій) в роботі постачальників туристичних послуг (передусім, готельних підприємств і авіаперевізників).

Лише в цьому випадку туристичний бізнес набуває рис ТНК, а туроператор отримує цінові конкурентні переваги (за рахунок пільгових тарифів власних же туристичних постачальників), істотно скорочує трансакційні витрати (через відсутність необхідності підтримки постійного контакту, як це було б у випадку з незалежним постачальником туристичних послуг), може цілком законно (за рахунок трансфертного ціноутворення) йти від податків, показуючи максимальні прибутки в країнах з найбільш пільговою системою оподаткування. [6]

Туристична і готельна галузь в регіонах світу консолідовані в різний спосіб, що визначається, передусім, ступенем залученості регіону в міжнародні туристичні обміни, а також експортною орієнтованістю туристичного сектора держави (перевагою в'їзду іноземних туристів на відпочинок з-за кордону над виїзними потоками).

Туристичні ринки держав, що розвиваються, консолідовані менше і перебувають на стартових етапах цього процесу: початковій стадії (ринки країн Близького Сходу, Північної Африки, Південно-Східної Азії) або на стадії росту (ринки Туреччини, ОАЕ, Східної Європи, країн Карибського басейну). Основний вклад в консолідацію туристичних і готельних ринків країн, що розвиваються, вносять туристичні ТНК, активізуючи власну присутність за рахунок реалізації зарубіжних інвестиційних проектів.

Держави, що мають величезний потенціал туристичного ринку, передусім, з причин високого рівня платоспроможності місцевого населення, а також наявністю у нього потреб в здійсненні закордонних або внутрішніх поїздок, мають максимальну ступінь консолідації туристичної галузі. На ринку присутні великі транснаціональні компанії, що спеціалізуються на виробництві туристичного продукту, ріст яких за рахунок традиційного злиття і поглинання ускладнений.

Виходом з ситуації, що склалася, для представників транснаціонального туристичного бізнесу стають, передусім, стратегія експансії на зарубіжні туристичні ринки (звичай, країн, туристична галузь яких консолідована менше), а також орієнтація на конгломеративне злиття і поглинання у межах материнського ринку. В такій ситуації додатковим стимулом є зони вільної торгівлі, що дозволяють ввійти на зарубіжні ринки без формальних перепон.

На туристичних ринках, що розвиваються, складається двояка ситуація. З одного боку, найбільш прибутковий його сегмент, пов'язаний з обслуговуванням іноземних гостей консолідований за рахунок постійного нарощування присутності західних туристичних корпорацій, які активно просувають продукт ринку закордонного туризму та вважають наш ринок перспективним та ємким (Україна: TUI Travel PLC спільний проект з ТОВ «Вояж-Київ»: ТОВ «ТТБК», TUI Туристична агенція; ТОВ «Пегас Туристик»; ТОВ «Туртесс Тревел» є частиною холдингу «Turtess Tourism»; ТОВ «Корал Тревел» є частиною міжнародного холдингу OTI Holding A.S.; ТОВ «ТЕЗ ТУР» та інші); з іншої - менш привабливому сегменту галузі, спрямованому на обслуговування низькобюджетних внутрішніх туристів або надання окремих туристичних послуг (наприклад, трансферів або екскурсійного обслуговування іноземців), властиві риси початкової стадії консолідації, такі як: низькі вхідні бар'єри і велика кількість підприємств, що функціонують на ринку, без явно виражених лідерів і олігополістів, що створює високу конкуренцію на цих сегментах.

За нашими підрахунками питома вага кількості обслугованих туристів (табл.1.), які подорожували за пакетними турами міжнародних консолідаторів в структурі імпорту туристичних послуг складає біля 86-90%, що вказує на абсолютну монополізацію українського ринку та зосередження фінансових потоків в закордонних компаніях, які в своїй структурі мають рецептивних та ініціативних туроператорів, тобто одночасно є і направляючими і приймаючими компаніями в країнах-імпортерах і країнах відвідування.

Поява глобальних чинників міжнародного туристичного ринку (капітал, торговельні марки, технології, можливості дії на свідомість споживачів) привела до того, що жодна національна туристична економіка незалежно від її рівня розвитку не може стати самодостатньою, виходячи з наявних чинників виробництва, не враховуючи пріоритети і норми поведінки основних учасників світогосподарської діяльності (у тому числі, туристичні ТНК і наднаціональні туристичні об'єднання і асоціації).

Таблиця 1.
Ступінь консолідації національного туристичного ринку України¹

Назва компанії (холдингу)	Кількість туроператорських офісів та представництв, (франчайзерів, уповноважених чи незалежних ритейлових агентств)	Кількість обслугованих туристів – громадян України в 2010 році, тис. Осіб	Частка в структурі імпорту закордонног о турпродукт у, 2010
World of TUI TUI Travel PLC є групою туристичних компаній, що здійснюють діяльність майже в 180 країнах світу і обслуговуючих понад 30 млн. клієнтів більш ніж на 25 ринках. TUI Travel Russia & CIS є частиною сектора «Перспективних і зростаючих ринків» ²	65 офісів по Україні, з них 25 – в м. Києві.	115,8	8,20%
ТОВ «Пегас Туристик» Є частиною холдингу «Pegas Touristik»	9 власних офісів, включаючи 2 офіси в Білорусії, 1 – в Молдові	80	6,20%
ТОВ «Туртесс Тревел» Є частиною холдингу «Turtess Tourism». В Єгипті - «Travco Travel», в ОАЕ - «Travco Travel» і «Planet Tours», в Таїланді - «Asian trails ltd», в Тунісі - «Meditravel», в Росії – «Mostravel».	8 власних філій в Україні та мережа турагентств Turtess Partners - понад 40 офісів	241,6 (з них: через мережу турагентств – 157,1)	18,90%
ТОВ «Корал Тревел» Частина міжнародного холдингу OTI Holding A.S.	8 власних офісів по Україні та понад 250 точок продажу мережі	220,0 осіб (в т.ч. туристи з Білорусії та Молдови)	16,90%
ТОВ «ТЕЗ ТУР» Частина міжнародного холдингу з представництвами в 38 країнах світу. На туристичному ринку з 1994 року. Представництво в Україні відкрилося у 2003 році.	6 власних офісів по Україні та понад 1000 агентств продажу	400	30,7%[2]
ТОВ «Анекс тур» Частина міжнародного багатопрофільного туроператора «ANEX TOUR»	8 офіційних офісів та розгорнута мережа збуту незалежних турагентств	За прогностичними даними контролює близько 17% ринку виїзного туризму за напрямками Туреччина, Єгипет	
Всього туристів, що виїхали за кордон в 2010 році [3]: 17,2 млн. осіб, з них: - організований туризм - 1,3 млн. осіб (7 % турпотоку); - службова поїздка - 0,9 млн. осіб (5 % потоку); - приватний туризм - 15 млн. осіб (88 % потоку).			

Джерело: Дані щодо кількості обслугованих туристів, що виїжджали за кордон взяті зі звітів про діяльність туристичних організацій (форма № 1-ТУР), що здані до Головного управління туризму, готельного господарства та курортів Київської міської державної адміністрації; дані, що були оприлюднені в пресі, аналітичних звітах та форумах.

¹ Дані щодо кількості обслугованих туристів, що виїжджали за кордон взяті зі звітів про діяльність туристичних організацій (форма № 1-ТУР), що здані до Головного управління туризму, готельного господарства та курортів Київської міської державної адміністрації; дані, що були оприлюднені в пресі, аналітичних звітах та форумах.

² http://corp.tui.ua/world_of_tui/

³ За аналітичними даними, представленими в статті «Кто есть кто» / HOT Line / Горячая линия – Туризм» за березень 2011 року, с. 6.

В умовах сьогоденішнього розвитку туристичного ринку нашої держави, спостерігається значний приплив представництв транснаціональних корпорацій, які активно просувають продукт ринку закордонного туризму та вважають наш ринок перспективним та ємким.

У посередницькому туристичному бізнесі невисокий загальний рівень рентабельності, тому багато компаній, серед яких є помітні на ринку оператори, працювали за принципом фінансової піраміди, активно нарощуючи ринкову частку і не стежачи за показниками рентабельності. На зростаючому ринку, яким був український туризм декілька років тому, така схема ведення бізнесу працювала, але на «падаючому» ринку 2008-2010 років, подібна стратегія небезпечна.

За умов росту прибутковості внутрішнього туризму актуальними виявляються і угоди по злиттю і поглинанню національних туристичних компаній, що мають сильні позиції на внутрішньому туристичному ринку (наприклад: бренд, круг постійних клієнтів і так далі).

Логічно припустити, що туристичні компанії країн, що знаходяться на вищих стадіях процесу консолідації, проявлятимуть увагу до угод по злиттю і поглинанню підприємств менш консолідованих і таких, що мають істотно менший запас фінансової міцності. Максимальну активність (в якості суб'єкта консолідації) матимуть німецький і американський (США) туристичний бізнес, з іншого боку, максимальний інтерес як об'єкти для міжнародного злиття і поглинань представлятимуть туристичні сфери країн, що розвиваються (в тому числі і України).

У кінці 90-х років серед об'єктів злиття і поглинання в туристичному бізнесі все частіше стали з'являтися великі ритейлові компанії, що динамічно розвиваються. Західні ТНК стали активно використовувати придбання сильних продавців, що мають великі обсяги реалізації і популярний бренд національного туроператора, мають стрімкий зростаючий споживчий попит на ринках як внутрішнього, так і міжнародного туризму. Прикладом застосування такої стратегії є туристичні ринки держав Східної Європи і СНД, вихід на які західних ТНК найчастіше починався з придбання одного з великих діючих національних туроператорів, або агентської мережі. Прикладом проникнення на український ринок став створений сумісний проект німецького концерну TUI Travel PLC та національного туроператора Вояж-Київ в 2010 році.

До найбільш впливових факторів іновативного розвитку слід віднести ринкову економіку та вільну торгівлю, що стимулюють та підштовхують до винайдення «нових» шляхів отримання додаткового доходу (прибутку) і є двигуном економічного зростання. Інновації процвітатимуть тільки тоді, коли економічні умови є сприятливими, заохочуючи конкуренцію і, таким чином є творчим руйнуванням або оновленням існуючих структур. Тільки вільна і відкрита ринкова економіка виконує ці умови, а отже і інновації краще розвиваються в дерегульованому і лібералізаційному середовищі.

На жаль, окрім позитивних факторів економічної динаміки від процесів глобалізації, слід зазначити і недоліки.

Туристичний бізнес, що відноситься за своєю суттю до сфери послуг, пропонує досить різноманітні можливості для відходу від податків, ведення «тіньової» комерційної діяльності, що дозволяє туристичним ТНК легалізувати власні прибутки тільки в країнах з найбільш лояльним режимом оподаткування, по суті, на законних підставах «відводити» прибутки з місць їх реального отримання, що не відповідає інтересам країн - об'єктів глобалізації міжнародного туризму.

Вільна ринкова економіка будується на конкуренції, тобто в умовах, які захищають особисті права власності від необгрунтованого втручання з боку держави і надмірного

оподаткування. Чого не можна сказати про Україну, в якій рівень податкового тиску сягає 62% від виручки, залишаючи надто мало коштів на саморозвиток організації та інновації.

За таких умов підприємці невпинно шукають найбільш вигідні ділові можливості роботи на ринку, вони активні у винайденні прибуткових варіантів та можливостей ухилю від сплати надмірних податків, що не залишають суб'єктам господарювання достатньо коштів для розвитку, звужують діапазон прибутковості та спонувають їх балансувати на межі рентабельності.

Реалії українського туристичного ринку, окрім невпинної консолідації та агрегування (за різними ознаками) підприємств, суттєво змінені і під дією законодавчих ініціатив. Найбільшою новацією для ринку в 2011 році стала зміна статусу суб'єктів підприємництва – фізичних осіб. По-перше, в Податковому кодексі (редакції 2011 року) зазначені нові умови оподаткування діяльності фізичних осіб–підприємців (ФОП) відповідно до їх класифікації й статусу. По-друге, 17.11.2010 набрав чинності Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності" № 2608-VI від 19.10.2010 [9], яким було скасовано ліцензування турагентської діяльності.

Відповідно до п. 30 ст. 9 Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" [10] ліцензуванню підлягає лише туроператорська діяльність, турагентська діяльність від ліцензування звільняється. Суб'єкти господарювання, які раніше отримали ліцензії на турагентську діяльність можуть працювати як за ліцензіями, так і без них.

Однак, суб'єкти господарювання, які мають намір займатися турагентською діяльністю, повинні бути зареєстровані як суб'єкти підприємництва та дані про них бути внесені в Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України вид діяльності за КВЕД – «Послуги з організації подорожувань» (код 63.30.0) [11]. При здійсненні турагентської діяльності СТД керуються вимогами Закону України «Про туризм», в тому числі ст.16 вказаного Закону щодо наявності у турагента банківської гарантії, а механізм ринкового регулювання та підприємницька культура, яка вже сформувалася в Україні, дозволяє туристичним операторам встановлювати свої вимоги до турагентів і вимагати документи і будь-які гарантії від них.

Форми співпраці турагентів та туроператорів визначаються умовами Агентського договору, зміст якого відповідає юридичній структурі такого документу та, найголовніше, обумовлює ступінь залежності турагента від туроператора (рітейлові агенства, незалежні, мережеві збутовики, тощо).

З одного боку, такі умови ставляють в залежність від туроператора туристичного агента, з іншого - це вивільняє новий зростаючий потенціал, оскільки турагенти (турагенства) (майже 72% від загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності активно освоюють суміжні види діяльності, мають право здійснювати туроператорську діяльність на внутрішньому ринку та, безумовно, знаходяться в більш вигідному становищі відносно податкових зобов'язань.

З іншого боку, високий рівень консолідації ринку зосереджує в руках кількох десятків крупних туроператорів основні туристопотоки та надає широкі можливості консолідаторам нав'язувати умови співпраці для турагентів.

З метою запобігання зловживань у фінансовій сфері, недопущення некваліфікованих агентів до роботи з клієнтами більшість туроператорів вимагають окрім сталого набору засновницьких та облікових документів, довідку про фінансову гарантію, копії документів про освіту керівництва та провідних менеджерів з продажу турагентства, документи

про оренду офісу (з витриманими розмірами офісу не менш ніж певна кількість кв.м., бажано на першому поверсі офісних приміщень чи торговельного центру, з окремим входом та зовнішньою вивіскою). Таким чином, контроль за роботою турагенств, яку раніше в рамках ліцензування виконували державні органи виконавчої влади в сфері туризму зараз виконують крупні туроператори у свій спосіб.

Таблиця 2.

Кількість суб'єктів туристичної діяльності в Україні, 2005-2011рр.

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість суб'єктів туристичної діяльності	3670	4508	5338	6106	7322	6941	7887
з них: Туроператорів	1382	1579	1606	1904	2146	2737	2230
питома вага туроператорів,%	38	35	30	31	29	39	28
Турагентів	2288	2929	3732	4202	5176	4214	5657
питова вага турагентів,%	62	65	70	69	71	61	72

Більшість провідних туроператорів після відміни ліцензування турагентської діяльності в 2011р. почали нарощувати власну збутову мережу уповноважених (офіційних, сітєвих чи ритейлових) агенств.

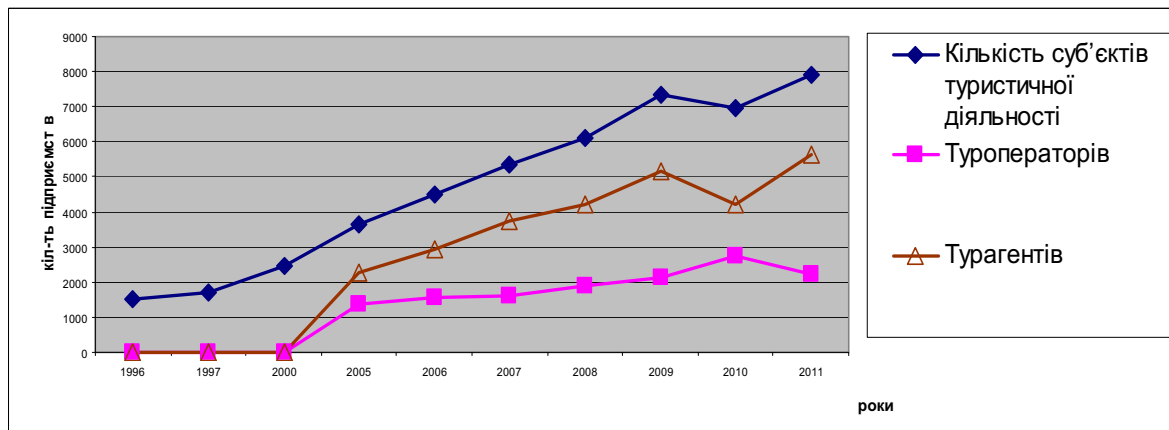


Рис. 1. Динаміка суб'єктів туристичної діяльності в Україні (за видами)

Динаміка кількості туристичних підприємств невинно зростає. Так, за останні 15 років тричі (в 1999 р., 2004р. та 2010р.) вона була від'ємною, що пояснюється зміною в Ліцензійних умовах туристичної діяльності, тотальним переліцензуванням чи «відсіюванням» непродуктивних ліцензіатів (біля 10% щорічно).

Зміна ринкової ситуації майже не вплинули на структуру підприємницької активності туроперейтингу. За останні десять років питома вага кількості туроператорів коливалася незначно і складає майже третину ринку.

Кількість турагентів також зростає пропорційно розвитку туроператорства і біля 2/3 підприємств – це агентства. Що підтвержує факт тісної взаємодії учасників туристичного ринку у формуванні розгалуженої мережі збуту, яка географічно покриває всю Україну, забезпечуючи доступ кожному потенційному клієнту.

Середня динаміка зростання кількості активних суб'єктів туристичної діяльності за останні роки близька до свого насичення та складає біля 12% щорічно. Однак, стала ди-

наміка зростання кількості туристичних підприємств не підтверджується ефективністю їх роботи, спостерігається зменшення прибутковості і рентабельності бізнесу.

Туристичні оператори, більшість з яких є операторами масового ринку (83%) орієнтують свій продукт відповідно до сформованого ринкового попиту на виїзні закордонні подорожі (табл. 4.), і лише невелика частка рецептивних туроператорів (всього 5%) орієнтована на обслуговування іноземців та внутрішній туризм (АР Крим (42% від загальної кількості туроператорів на прийомі); м.Київ (15%); Харківська обл. (12%).

Рейтинг туристичних підприємств, що був проведений Державною службою туризму та курортів України в 2007 році за показником «кількість обслугованих туристів» першу десятку розподілив наступним чином (Додаток Н): м.Київ (1), Івано-Франківська обл. (2), АР Крим (3), м.Севастополь (4), Дніпропетровська (5), Донецька (6), Харківська (7), Одеська (8), Львівська (9) та Запорізька (10) області.

З урахуванням спеціалізації туристичного продукту областей, рівня достатку основної клієнтури розподіл кількості туристичних підприємств за регіонами нерівномірний. Окрім незмінного лідера – м.Києва, де найбільша концентрація (зосередження) туроператорів (51%), десятку регіонів з активною позицією щодо розвитку мережі турпідприємств займають Харківська (2), Донецька (2), Дніпропетровська (3), АР Крим (4), Львівська (5), Одеська (6) області та м.Севастополь (7). Загальна кількість підприємств за цими областями – 68% та частка туроператорів - 86% національного туристичного ринку.

Таблиця 3.
Кількість суб'єктів туроператорської та турагентської діяльності в Україні
[відповідно до Ліцензійного реєстру Держтуризмкурортів на сайті
<http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=1846>], (станом на 25.08.2011р.)

Регіон	Рейтинг регіону	К-сть турагентів	К-сть туроператорів	К-сть туроператорів масового ринку	К-сть рецептивних туроператорів
Україна, всього		5657	2230	1845	385
Питома вага в загальній структурі, %		71,7	28,3	23,4	4,9
В т.ч. за провідними областями:		3445	1924	1603	321
Питома вага провідних областей, %		60,9	86,3	86,9	83,4
м. Київ	1	1050	1132	1074	58
Харківська	7	615	80	62	18
Донецька	6	492	92	83	9
Дніпропетровська	5	468	69	62	7
Республіка Крим	3	259	220	60	160
Львівська	9	210	131	119	12
Одеська	8	156	137	126	11
м.Севастополь	4	195	63	17	46

Стан розвитку ринку характеризують показники динаміки кількості подорожан та обсяги витрачених ними коштів.

При досить оптимістичних прогнозах розвитку туризму, ситуація, яка склалася на українському ринку (за останні 2-3 роки) може бути охарактеризована наступними змінами:

- велика кількість вільних агентів створюють надто конкурентне поле у боротьбі за споживача-потенційного туриста, і, оскільки оптові туроператори для всіх типів агентств одні й ті ж, різницю складають: або умови контракту з туроператором (розмір комісійної винагороди) або статус агенства (незалежне чи сітьове). І перша і друга умова спонукає турагенства до неринкових заходів конкурентної боротьби, так званого «цінового зговору» при цьому залучаючи клієнтів (агентів) лише за рахунок цінових знижок, зменшуючи свій розмір доходу (прибутку) й балансуючи на межі банкрутства;

- висока ступінь консолідації туристичного бізнесу призводить до зосередження виїзних потоків, які переважають в структурі реалізації туристичних послуг, в компаніях – представництвах закордонних холдингів з різними рівнями інтеграції. Відтак, на міжнародному ринку національні туроператори конкурувати не спроможні із-за цінових чинників (високої витратоємкості бізнесу), неможливості швидко пристосуватися до мінливих умов зовнішнього середовища й попиту на ринку; низького рівня запровадження маркетингових інновацій; частки залучення GDS (глобальні дистрибутивні системи) та ADS (альтернативні системи дистрибуції) в інформаційній системі туристичних підприємств; низької технологічності та відсутності логістичної концентрації в ланцюгах постачань;

- географічний поділ, рейтинг та пріоритети розвитку туристичних підприємств засвідчують про нерівномірний розвиток туризму, невикористаний природний, туристичний та бізнес-потенціал регіонів;

- уповільнення темпів зростання кількості турорганізаторів засвідчує про природне насичення учасників ринкових відносин в посередницькому туристичному підприємстві; зменшення кількості непродуктивних ліцензіатів, що робить ринок більш цивілізованим;

- виведення з-під ліцензування турагентського бізнесу призвело до неконтрольованого збільшення «вільних» агентів, діяльність яких зводиться до консультування та допомоги у виборі кращої пропозиції від туроператорів-консолідаторів, пошуку необхідної клієнту інформації та низького рівня комісійних від продуцентів чи посередників (субагентів);

- на сьогодні ринок виїзного туризму досить перенасичений пропозиціями. У більшості туристичних агентств переважають пропозиції закордонних турів, і лише окремі рецептивні туроператори (біля 5%) працюють на прийомі.

Важкість прогнозування попиту, мінливість бізнес-поведінки українських партнерів – виробників турпослуг, необґрунтований ріст цін на сталий продукт рекреації, все це не залишають варіантів туроператорам у формуванні пакетних турів, які є гарантією якості та досить успішно реалізують на ринку. Традиційні для всього світу каскад-тури для нашої країни є скоріше виключенням, аніж популярною формою організації подорожі країною.

Щодо ринку виїзного туризму, який складає переважну більшість у пропозиції та продажу турів туроператорами. Динаміка виїзду на закордонні курорти організованих туристів за останні роки (2000-2010 рр.) вирізняється стохастичністю процесів.

Таблиця 4.
Структура виїзного турпотoku за країнами походження, 2010р. [7]

Країни СНД	8,3 млн. осіб	49 % потоку	зростання на 3 % або
			на 269,3 тис. осіб
Країни ЄС	7,7 млн. осіб	45 % потоку	зростання на 22 %
			або на 1,4 млн. осіб
Інші країни	1,1 млн. осіб	6 % потоку	зростання на 17 %
			або на 161,8 тис. осіб

Географічно структура виїзного турпотоку відповідає тенденціям в'їзного туризму, коли найбільша частка подорожей припадає на транскордонні пересування. Країни СНД та ЄС об'єднують 94% турпотоку. Найбільшою популярністю для виїзду користуються: Росія (30%); Польща (23%); Молдова (11%); Угорщина (10%); Білорусь (7%); Румунія і Туреччина (по 3%); Словаччина, Німеччина і Єгипет (по 2%).

Преважна більшість (70%) виїзних туристів припадає на м. Київ. З урахуванням чартерних програм основних туроператорів-консолідаторів, які мають найбільший консамент на рейси із столиці.

Пропозиції туроператорів представляють собою широкий асортимент турів різної тривалості, насичення, комплексності, комплектності, за різними видами туризму, метою подорожі тощо. Однак, основу пропозиції кожного сезону формують тури, які користуються популярністю у громадян нашої держави, відповідають за ціною та якістю ринкової кон'юнктури; прогностичним показникам та сформованим програмам чартерного сполучення консолідаторів.

За рейтингом туроператорів, який був проведений UMG (Ukrainian Marketing Group) [12] представлений перелік напрямів закордонних турів сезону «Літо-2011», які користуються масовим попитом у наших подорожан. До них увійшли: Туреччина і Єгипет (рис.2), Греція, Кіпр, Хорватія, Чорногорія, Болгарія, Туніс.

Виїзний потік туристів за напрямками «Туреччина і Єгипет» повністю зосереджені у руках представництв закордонних консорціумів, які не допускають на ринок інших операторів та формують сталі програми комплексних турів за найнижчими цінами.

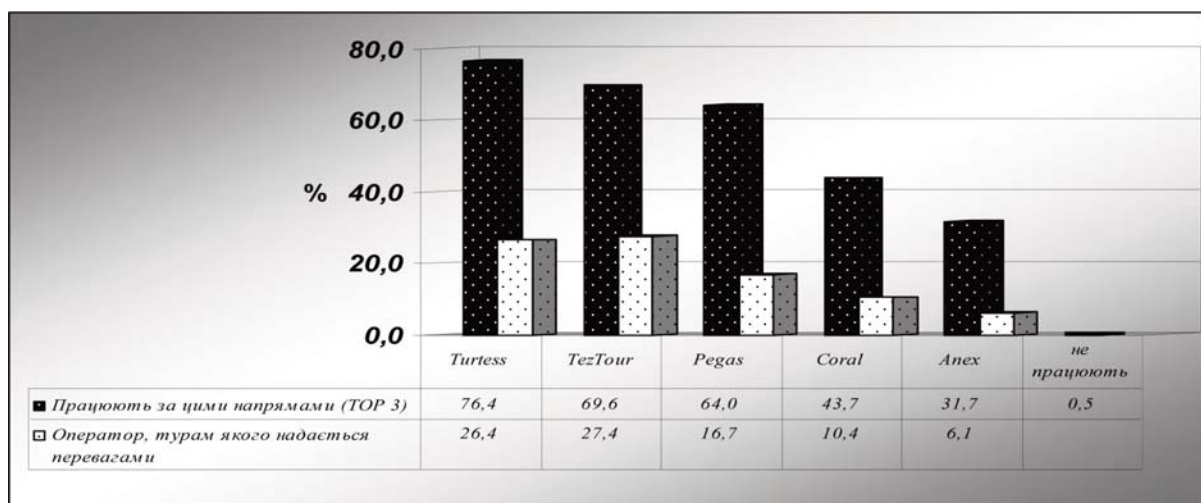


Рис. 2. Рейтинг консолідаторів масових напрямів виїзного туризму (Туреччина та Єгипет), % відповідей респондентів

Товари та послуги пакетних турів широковідомої концепції all inclusive (все включено), придбаних туристами, доповнюють один одного. І, щоб досягти необхідного синергійного результату, їх потрібно спільно використовувати. Постачальник знає, що попит на його продукт означає попит і на решту туристичних товарів і послуг. Тому, по-перше, кожний виробник прагне розширити свою діяльність на інші сфери туризму. Наприклад, туроператори прагнуть збільшити свою частку в туристичних витратах за рахунок зменшення собівартості авіаперельоту або шляхом інтеграції свого виробництва із закладами розміщення (наприклад: туроператор Anex започаткував власну авіакомпанію Utair (Україна); туроператор Turtess сформував групу партнерських готелів з найбільшим консаментом в мережу Turtess Club (Туреччина); туроператор Pegas просуває на українському

ринку мережу готелів Dessoie Resorts & Hotels (Єгипет) взяту під управління та ін.; Холдинг ОТІ представлений в Туреччині, Росії, Польщі, Україні, Білорусії і Єгипті під брендами Coral Travel (Росія, Україна, Білорусія), Blue Sky (Росія), Sunmar Tour (Росія), A Class (Росія, Туреччина), Wezyr Holidays (Польща), ODEON Tours Inbound (Туреччина, Єгипет), ODEON Tours Domestic Market (Туреччина), Holiday Market Services (Туреччина), Otium Hotels International (Туреччина) і Odeon Security and Consulting (Туреччина), під цими ж брендами Холдинг позиціонується у багатьох країнах світу).

По-друге, компанії, які базуються в країнах-генераторах туристичних потоків, отримують значні переваги завдяки повному контролю ринкової ситуації в цих країнах, тенденцій світового ринку подорожей та користуються ними при реалізації продуктів приймаючих туристичних центрів.

Характерними для поширення системи "все включено" є в основному східні країни курортного туризму, там де ринок трудових ресурсів не надто дорогий та недорогі продукти харчування і місцеві напої. Що ж стосується готельного бізнесу Західної Європи то він не схильний до застосування нової модної концепції.

Готелі "все включено" представлені в достатній кількості тільки в Іспанії, а в решті країн - лише точково.

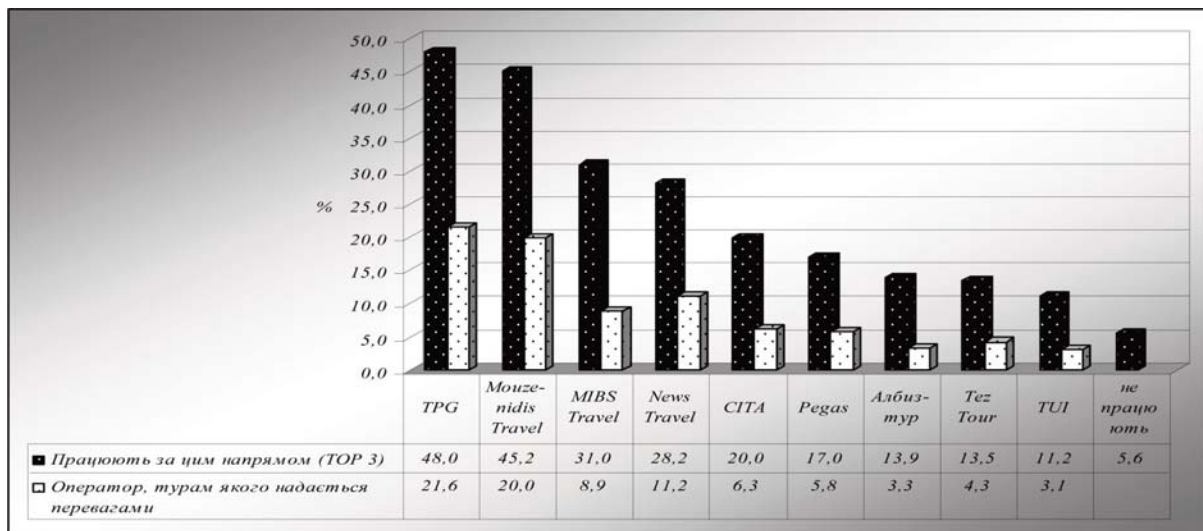


Рис 3. Рейтинг туроператорів за напрямом курортного відпочинку Європи (Греція), (%) відповідей респондентів

Як правило, цю концепцію беруть на озброєння готелі, віддалені від міст або розташовані на островах. Затребуваність all inclusive в Європі дещо обмежена, бо відпочиваючі віддають перевагу проведенню більшої частини часу за межами готелю, в міських ресторанах, барах або на екскурсіях.

Більшість туроператорів, які обслуговують європейські маршрути (рис. 3) створені як представництва закордонного рецептивного турорганізатора (70%), але на відміну від продукту all inclusive в Європі пропонують продукт «все продумано» (all is careful), насичений значним переліком екскурсій (за єдиною екскурсійною картою – тарифом, який включає вартість входних квитків та дозволяє протягом певного часу відвідувати будь-які музейні та виставкові заходи). З урахуванням попиту туристів на пізнавальні й анімаційні послуги завдання туроператорів полягає у забезпеченні різновиду саме таких послуг. Тому на відміну від східноазиатського продукту, який вирізняється комплексністю, європейський турпродукт забезпечується комплектністю, широким асортиментом послуг «на вибір» та відмінною готельною інфраструктурою.

Курортний продукт Східної Адріатики (Хорватія та Чорногорія) приваблює наших туристів природними та антропогенними умовами відпочинку, відносно недалекою відстанню, що дозволяє подорожувати різними видами транспорту в т.ч. власним автомобільним; безвізовим режимом в'їзду. Серед першої десятки туроператорів є українські турфірми, які спеціалізуються на автотранспортних турах економічного та туристичного класу (у рейтингу посіли третє, дев'яте та десяте місце).

Проведені опитування більш ніж 600 респондентів-турагентів у частині визначення найкращих у роботі туроператорів за критерієм «комфортність та легкість співробітництва» дозволили сформувати рейтинг (рис. 5) в якому одинадцять із зазначених підприємств (91%) – це підприємства консолідатори з іноземним капіталом, в т.ч. 66% - українські представництва міжнародних ТНК.

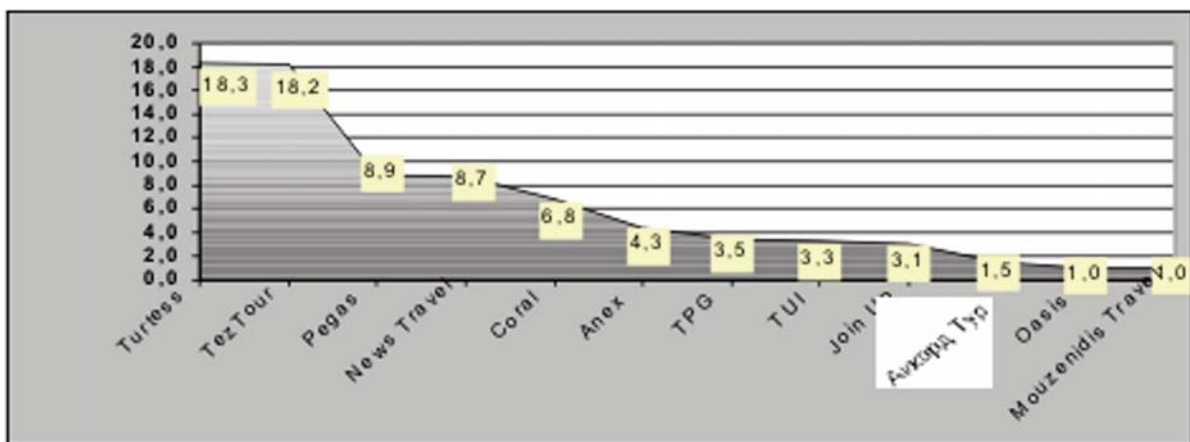


Рис 4. Рейтинг туроператорів України за критерієм «комфортність та легкість співробітництва», % відповідей респондентів

Такі учасники ринку не лише убезпечені від ризиків невиконання зобов'язань з організації подорожей, а й мають високу фінансову стійкість, що пояснюється механізмом трансферного ціноутворення.

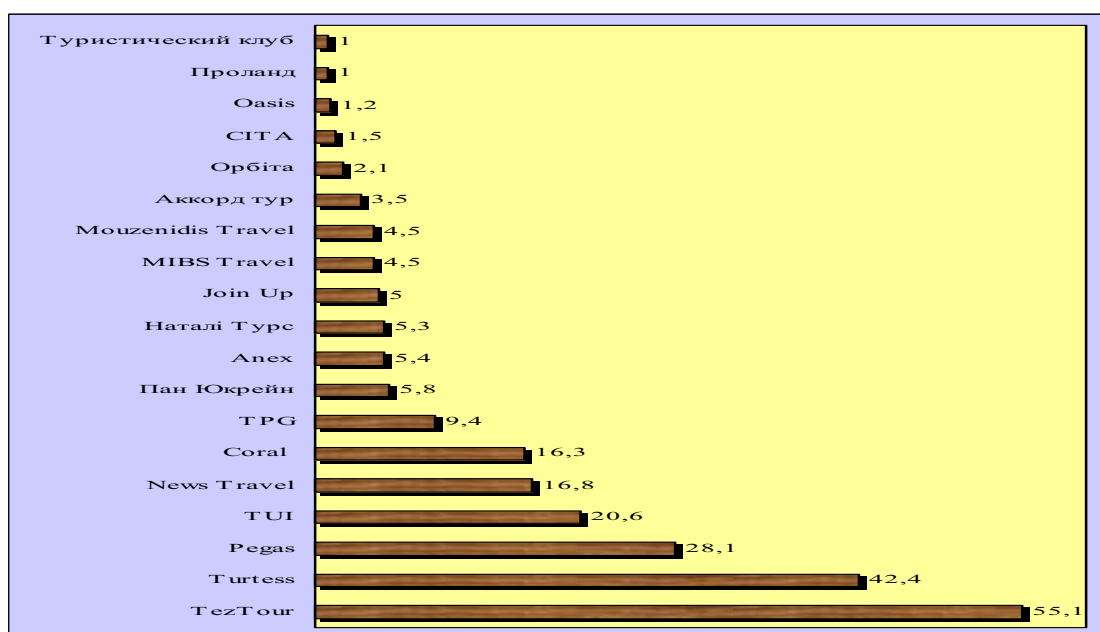


Рис 5. Рейтинг туроператорів України за показником «фінансова стабільність», % відповідей респондентів

Сучасні ТНК відрізняються глобальною стратегією поведінки на світовому ринку подорожей. Маніпулюючи цінами на компоненти туристичного продукту при здійсненні внутрішніх операцій, ТНК збільшують корпоративний прибуток. В руках компанії опиняється механізм, який забезпечує курсування прибутків всередині однієї великої імперії, підкоряючись стратегічним цілям її діяльності.

Більшу частину надходжень від міжнародного туризму приймаюча країна втрачає внаслідок вивозу транснаціональними компаніями своїх прибутків. За допомогою механізму трансферного ціноутворення прибуток може бути переведений з однієї країни практично легально. Структурні підрозділи ТНК штучно збільшують надлишки виробництва для філіалів, розміщених в країнах з високим рівнем оподаткування (як Україна), і навпаки, знижують їх для філіалів в країнах з низькими податками, таким чином скорочуючи суми сплачених податків. В результаті, філіали ТНК в першій групі країн заносять в свої податкові декларації дані про незначні прибутки, а в інших країнах фіксується завищений прибуток. Таким чином, туристичні ТНК змінюють не лише структуру внутрішнього ринку подорожей, а й рентабельність виробництва туристичного продукту.

За угодою між контрагентами та структурними підрозділами ТНК встановлюється надбавка до основної ціни або знижка від неї. Тому в межах ринкової ціни туроператори-консолідатори мають більший люфт для оперативної надбавки чи знижки, завдяки яким врівноважується попит та пропозиція низького та високого сезонів. Туроператори та турагенти які співпрацюють з консолідаторами як посередники отримують від постачальників туристичних послуг знижки по збуту, які дозволяють їм витримувати цінову конкуренцію на ринку. Національні ж туроператори, навіть маючи сталі ціни оферти туристичних пропозицій по сезону, не мають можливості «переливання» коштів та ухилу від податків в нашій країні, середній рівень яких сягає 62% від обороту (виручки) турпідприємства.

Всі туристичні оператори, які потрапили за рейтингом в першу двадцятку фінансово стабільних підприємств (рис. 6) мають або 100% закордонний капітал, або більшу пайову участь іноземців в структурі власників. Це ті структурні підрозділи ТНК, які поставили на потік виробництво продуктів виїзного туризму і таким чином впливають на рівень цін на внутрішньому ринку; отримують від цього монополістичні вигоди на ринку країни базування. А якщо хтось із перерахованих компаній не має прямих закордонних донорів та має олігополістичну структуру, вони об'єднуються в альянси і корпорації для захисту своїх ринкових позицій. Як це сталося з моменту утворення Асоціації лідерів туристичного бізнесу України (АЛТУ).

Оцінка впливу ТНК на національну економіку буде не повною, якщо не вказати на роль транснаціональних компаній в передачі знань, досвіду, технологічних секретів. Все це – нематеріальний, але досить цінний капітал.

В даний час ТНК перетворилися в «інкубатори» технологічних нововведень. Вони розробляють власні інноваційні програми, вкладають величезні засоби в створення інтелектуального товару і пропонують його на світовому ринку.

Врешті, ТНК здійснюють вплив на «власну» економіку опосередковано через туристичні потоки. Їх присутність на ринку подорожей часто виступає однією із причин активізації виїзного туризму. Із збільшенням кількості поїздок за кордон і відповідно відтоку валюти з країни створюється негативне сальдо туристичного платіжного балансу. Разом з тим саме завдяки діяльності ТНК частину вивезених туристами та бізнесменами коштів вдається повернути назад завдяки інвестиціям. Таким чином, процеси транснаціоналізації в сучасних умовах їх прояву є суперечливими. Дискусії щодо ролі та місця ТНК в структурі туристичного господарства країни продовжуються пропорційно збільшенню

кількості транснаціональних компанії на нашому ринку та розширення їх економічної експансії.

Одним із найбільш яскравих та переконливих прикладів трансферу технологій є розповсюдження готельних, ресторанних ланцюгів, об'єднаних альянсів туроператорського та агентського бізнесу, успіх яких досягається високою якістю обслуговування.

Пропорційно розвитку міжнародного туристичного ринку активізується і національний. Хоча за статистичними даними динаміка кількості внутрішніх туристів за останні десять років засвідчує про скорочення турпотоку вдвічі (з 75% в 2007 році до 28,5% в 2010 році складає питома вага кількості внутрішніх туристів в загальній кількості поїжджувальників, %).

Однак, це не означає, що громадяни України стали менше подорожувати. Причиною таких змін стали:

- відсутність цивілізованих форм ведення бізнесу за концептами договірних відносин, з виконанням обов'язків сторін у відношеннях формування довгострокових планів; виробничих програм; реальності виконання інвестиційних коштів на розвиток інфраструктури готельних комплексів; технології резервування та бронювання номерного фонду готелів, місць на транспорті та в закладах розваг;
- невизначена маркетингова стратегія переважної більшості готельних і санаторно-курортних підприємств щодо структури збуту продукту на внутрішньому ринку;
- відсутня градація та мобільність у формуванні цінової політики підприємств – продуцентів відносно участі в процесах збуту підприємств-організаторів;
- тінізація доходів підприємств – виробників туристичних послуг, які охоче віддають місця туристам, що обслуговуються за готівку, ніж безготівковим розрахункам за посередництвом СТД України.

Однак, не зважаючи на такий стан справ у напрямі в'їзного туризму, перспективним все ж таки слід визнати напрям лікувального та оздоровчого туризму, попит на який в світі буде лише зростати. Впровадження нової в туризмі спа- і велнес-філософії в діяльність підприємств туристичної індустрії, які є інноваційним продуктом, що суміщає такі напрями, як: естетика, спа, фітнес, медицина (діагностика і профілактика, дієтологія і фізіотерапія, геронтологія і геріатрія, anti-age-терапія), психотерапія, вимагає значних інвестицій в облаштування інфраструктури курорту, розробку і адаптацію лікувальних природних ресурсів.

Як результат поглиблення глобалізації світового туризму, будь-яка зміна ринкової кон'юнктури на локальному рівні може мати регіональні або глобальні наслідки. Не зважаючи на протести громадськості, окрема держава не здатна розвиватися ізольовано від інших, тому глобалізація перетворилася на деяку об'єктивну умову функціонування світового співтовариства, до якої необхідно пристосовуватися, і позитивні наслідки якої слід ефективно використовувати при плануванні національної економіки.

Як показують розрахунки (табл. 1.) процеси глобалізації на туристичному ринку поглиблюються. Кількість залучених у світові туристичні потоки країн зростає, а тенденція створення диференційованого туристичного продукту в країнах-суб'єктах, що відрізняються великим досвідом функціонування індустрії туризму, і масового туристичного продукту в країнах - об'єктах зберігається.

За прогнозами фахівців ВТО, в першій десятці самих відвідуваних туристами країн вже до 2015 року переважатимуть так звані країни «наздоганяючого розвитку» (у тому числі Китай, Росія, Польща, Туреччина).

Безумовно, для такого стрімкого росту туристичної популярності країн, що розвиваються, знадобиться якнайповніше їх залучення до глобальних процесів на світовому

туристичному ринку в якості об'єктів. Завдяки подальшому розвитку засобів зв'язку, транспорту, а також жорсткій ціновій конкуренції і уніфікації споживчих переваг масовий туристичний продукт стане стандартним всюди, матиме єдиний рівень цін за рівних умов якості послуг, що входять в туристичний пакет. Це дозволить туристам – прихильникам групових турів - вибирати місце відпочинку, керуючись не ціновими факторами (а отже, і географічною віддаленістю курорту), а власними туристичними перевагами і очікуваннями.

Таблиця 5.

Вплив факторів глобалізації на інноваційний розвиток світового туристичного ринку

Негативні	Позитивні
Важкопрогнозованість наслідків інноваційних перетворень, низький коефіцієнт запровадження новацій.	Перерозподіл внутрішньорегіональних туристичних потоків на користь туристичних обмінів між країнами - суб'єктами і країнами - об'єктами (в межах діяльності туристичних ТНК)
Невелика питома вага глобальних, стратегічних інновацій у формуванні національної туристичної політики країн, що розвиваються	Зміни в зовнішній політиці урядів, зацікавлених в розвитку в'їзного туризму країн, на спрощення туристичних формальностей
Високі ризики при впровадженні результатів інноваційної діяльності	Зняття можливих обмежень на здійснення інвестицій в туристичну індустрію.
Тінізація міжнародних фінансових потоків в туризмі. Переливання коштів корпорації в країни з лояльним адмініструванням та меншим податковим тиском	Подальший розвиток всіх видів транспортних сполучень, технічних інновацій на транспорті з метою підвищення рівня сервісу, збільшення дальності рейсів, зменшення вартості перевезень
Численні [багаточисельними]перешкоди на шляху[колії] творчості інноваторів; канцелярищина, архаїзм і рутинна тяганина у запровадженні новацій.	Яскравим прикладом є введення hub-and-spokes системи і низька вартість носіїв у галузі цивільної авіації, міжнародної готельної мережі, гастрономії, бізнесу з прокату автомобілів, парків відпочинку і, нарешті, кредитна картка, яка усунула проблеми обмінного курсу.
В інноваційному менеджменті виведена ціла система чинників[факторів], що стоять на шляху[колії] реалізації нововведень, і більшість з них, - людські:[новин] інертність, відсталість, консерватизм; недовіра до невідомих імен, себелюбство, вузький егоїзм, нерозуміння загальнолюдського і власного блага; тимчасові збитки, протидія незвичному з боку працівників, небажання перенавчатися[переучувати], корпоративні інтереси, професійна заздрість.	Інноваційний розвиток можливий в умовах олігополістичної конкуренції, що призводить до стандартизації, індустріалізації і концентрації.
Надзвичайно важко оформити впровадження результатів науково-дослідної роботи	Освітньо-виховна компонента інноваційної культури представляється ключовим фактором інновіну та потребує формування певного «прогресивного мислення», бажання й потреби винахідництва, новотворення

Поглиблення інтернаціоналізації світової економіки призводить до перерозподілу переважаних нині внутрішньорегіональних туристичних потоків на користь туристичних обмінів між країнами - суб'єктами і країнами - об'єктами завдяки діям туристичних ТНК і зовнішній політиці урядів, країн, що розвиваються, зацікавлених у розвитку в'їзного туризму, орієнтованою на скорочення туристських формальностей, полегшення національних візових, прикордонних і митних режимів, зняття можливих обмежень на здійснення інвестицій в туристичну індустрію, організацію регулярних і чартерних перевезень і так далі.

Вже сьогодні, спеціалісти і науковці вбачають у глобалізації світового туризму корінні зміни таких складових туристичного підприємництва, як: ціноутворення туристичного продукту, маркетинг туристичних послуг, особливостей їх просування, систему державного управління міжнародним туризмом, формування та утримання взаємин між основними гравцями туристичних ринків.

Відкриття міжконтинентальних і екзотичних ринків призвели до домінування великих корпорацій в країнах, які були основним джерелом постачання туристів. Авіакомпанії, мережі готелів і компанії з оренди автомобілів в змозі контролювати потік відвідувачів, завдяки стандартизованій продукції міжнародної туристичної індустрії. Ці корпорації знаходяться в умовах олігополістичної конкуренції, тому повинні постійно запроваджувати новачки, щоб гарантувати, що їх продукція завжди пропонує якість за доступною ціною, та дозволяє їм конкурувати з іншими. Тому процес нарощування інновацій є об'єктивною умовою виживання на ринку, оскільки конкуренція є головним стимулятором нововведень.

Потік інновацій завдяки постійному інвестуванню в наукові дослідження і розвиток забезпечує ріст валового внутрішнього продукту (ВВП). Інновації, таким чином, прискорюють темпи економічного зростання та мають характер суспільних благ й завдяки процесу поширення через імітацію вони, як правило, ідуть на користь всієї економіки, а не тільки окремих підприємницьких структур.

Світовий досвід вказує про те, що подолати інноваційну стагнацію тільки за допомогою інвестицій неможливо. Це багато в чому пов'язано зі схильністю підприємств йти від ризику, а також з численними перешкодами на шляху творчості інноваторів, канцелярщиною, тяганиною. Подібні перешкоди негативно впливають на координацію зусиль, людські ресурси і правове середовище, що у результаті обмежує можливості перетворення наукових проривів і технологічних досягнень в комерційний успіх.

Формування інноваційної культури не менш важлива складова ніж фінансові впливання у розвиток ринкової інфраструктури. Західні науковці (проф. Х.-Ю. Варнеке та його прихильники) [1] вважають, що практично вся кінцева мета, така як збільшення сегменту ринку і поліпшення якості продукції, краще всього досягаються за допомогою стратегій, що впливають на соціальну систему. Техніка і технологія грають в цьому процесі значно меншу роль. Роз'єднаність культури і мистецтва, з одного боку, і природознавства і техніки, з іншою, стверджує науковець, загрожує обернутися катастрофою.

Процес формування інноваційно сприйнятливих середовища надзвичайно складний. Показово, що в наші дні він перекикається з думкою експертів ЄС, які у «Звіті про інноваційний розвиток...» [1] відзначили, що у наслідок цілого ряду причин "...ідея, навіть найплідніша, переважно гине. В кращому разі хороша думка гальмується і затримується на десятки і сотні років... Людство ж залишається потонути в страшному збитку...". З іншого боку, здоровий консерватизм міг би застерегти реформаторів від багатьох скоростиглих і легковагих рішень, наслідки яких дорого обходяться суспільству.

За останніх 10 років негативні наслідки «притиску» інноваційних перетворень не були усунені, більш того, вони інтенсивно посилювалися. Яскравий приклад - бюрократизм чиновників, який був і залишається силою тотального відторгнення всього нового, як у сфері державного управління, так і в багатьох корпораціях. Просування не тільки нових, але і звичайних рутинних рішень вимагає колосальних зусиль. По суті, ми маємо справу з проявом антиінноваційної культури. Тому дана проблема - це не тільки і не стільки доля технічних нововведень, але і всієї держави. Очевидно, що тільки освітніх і виховних ресурсів буде для цього недостатньо.

Для корінної зміни ситуації буде потрібно і підтримку ініціативних починів, і використання правових актів, стимулів, контролю, всього арсеналу засобів кадрової політики і управління демократичної держави.

Література:

1. Innovation and Growth in Tourism. Part 1: Towards an Innovation-Oriented Tourism Policy. – с.19. - ISBN 92-64-02501-4 @ OECD 2006.
2. Кальченко, Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія. [Текст] / Кальченко Т.В. – К.:КНЕУ,2006. –248 с. – ISBN 9789664832219.
3. Игнатъев, А.В. Методы формирования и механизмы реализации инновационной стратегии управления туристическим бизнесом [Текст]: автореф. дис. ...докт.ekon.наук: 08.00.05 / Игнатъев Андрей Владимирович; НОУ ВПО «Университет Российской академии образования». – Москва, 2011. – 52 ст.
4. Ушаков, Д.С. Инновационная модернизация народнохозяйственных систем [Текст]: автореф. дис. ... докт.ekon.наук: 08.00.05 / Ушаков Денис Сергеевич; Российская академия предпринимательства. – М.: 2009р. – 45с.
5. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: маркетинг в туризме. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с. ил. ISBN 5-279-02192-X.
6. Антонюк, Н. Процеси глобалізації та транснаціоналізації на ринку туристичних послуг [Текст] / Н. Антонюк // Географія і туризм: міжнародні виклики українському туризму: Матеріали V між.-ної наук. кон.-ї – Львів, 2011. – с.7.
7. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні за 2010 рік [Електронний ресурс] - Режим доступу до звіту: www.tourism.gov.ua
8. Податковий кодекс України: чинне законодавство: зі змінами та допов.станом на 4.01.2011р.: К.: 2011. – 512 с. – ISBN 978-966-437-213-5.
9. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності" № 2608-VI від 19.10.2010.
10. Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" від 01.06.2000р. N 1775-III зі всіма змінами та доповненнями (останні 16.09.2011р.).
11. Національний класифікатор України ДК 009:2005 «Класифікація видів економічної діяльності», затверджений наказом Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р. № 375.
12. Рейтинг туроператорів України. Метод: САТІ (телефонне опитування). Виборка: 600 туристичних агенств України, репрезентативно по регіонах. 5-12.08.2011р. [Електронний ресурс] - Режим доступу до звіту: <http://www.umg.ua/ru>

УДК 336.76

Нанавов А.С.*

НАСЛІДКИ ПРИЄДНАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ДО ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС ДЛЯ СЕКТОРУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

В даній статті окреслено перелік основних проблем на шляху адаптації українського законодавства в сфері надання фінансових послуг до вимог ЄС. Визначено основні наслідки використання стандартів фінансового контролю ЄС для учасників фінансових ринків України.

This article reveals main problems in the sphere of adaptation of EU financial legislation to the current reality of financial services markets in Ukraine. Main consequences of EU financial standards application to participants of Ukraine financial markets are specified and estimated.

Інвестиційні компанії, фінансові конгломерати, Директиви ЄС, SolvencyI/II, небанківські фінансові інститути, інсайдерська інформація, горизонтальна ієрархічна структура конгломерата, реальні власники підприємства (UltimateControllers), боргові цінні папери із низькою деномінацією, мажоритарні пакети акцій, право примусового викупу.

В рамках інтеграції України до Європейського Союзу особливої ваги набуває питання гармонізації та приведення у відповідність до законодавства ЄС умов надання фінансових послуг та здійснення підприємницької діяльності учасниками ринку цінних паперів, банківськими інституціями, небанківськими фінансовими установами тощо. В даній статті проаналізовано законодавчу базу ЄС в сфері фінансового регулювання з метою визначення переліку необхідних заходів для адаптації українського банківництва, страхової справи та ринку цінних паперів до стандартів ЄС.

Основні проблеми на шляху інтеграції українських ринків цінних паперів та небанківських фінансових установ (НБФУ) до єдиного ринку фінансових послуг ЄС:[10]

(I) наближення українського законодавства до Директив ЄС із питань регулювання ринку цінних паперів та НБФУ та відповідних заходів їх реалізації;

(II) взаємне визнання міжрегулюючими органами українського ринку цінних паперів та НБФУ та їх колегами в країнах-членах ЄС;

(III) адаптація професійних учасників українського ринку цінних паперів, НБФУ та емітентів цінних паперів до єдиного ринку фінансових послуг ЄС.

Так, об'єкт регулювання діючого законодавства ЄС, що відноситься до ринків цінних паперів та НБФУ, включає сім областей [9]:

(I) Ринки цінних паперів.

(II) Інструменти спільного інвестування в обігові цінні папери (ІСІОЦП).

(III) Контракти страхового ринку.

* асистент кафедри Світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка

(IV) Установи професійного пенсійного забезпечення (УППЗ).

(V) Злиття і поглинання.

(VI) Нагляд за фінансовими конгломератами.

(VII) Відмивання грошей.

Загалом, діюче законодавство ЄС, що відноситься до ринків цінних паперів, складається із восьми Директив та відповідних заходів їх реалізації (див. Таблицю 1).

Таблиця 1.
Директиви щодо ринку цінних паперів

Директива 98/26 Європейської Комісії про закриття розрахунків
(Директива щодо закриття розрахунків)
Директива 2002/47 Європейської Комісії про фінансове забезпечення
(Директива щодо фінансового забезпечення)
Директива 2003/6 Європейської Комісії про роботу інсайдерів та маніпулювання ринком
(Директива щодо зловживання ринковим становищем)
Директива 2003/71 Європейської Комісії про проспект емісії
(Директива про проспект емісії)
Директива 2004/25 Європейської комісії про заявки на поглинання
(Директива щодо надання пропозиції про поглинання)
Директива 2004/39 Європейської Комісії про ринки фінансових інструментів
(Директива щодо ринків фінансових інструментів - ДРФІ)
Директива 2004/109 Європейської Комісії про гармонізацію вимог прозорості стосовно відомостей про емітентів, чиї цінні папери допущені до торгів на регульованому ринку
(Директива прозорості)
Директива 2006/49 Європейської Комісії про достатність капіталу інвестиційних компаній і кредитних установ
(Директива вимог до капіталу)

Джерело: Використано дані, наведені у [3], [7], а також матеріали Європейської Комісії та Генерального Директорату з питань внутрішнього ринку.

Крім того, Федерація європейських фондових бірж, Європейська Асоціація центральних клірингових палат та Європейська Асоціація центральних депозитаріїв 7 листопада 2006 року прийняли Європейський Кодекс поведінки для проведення клірингу та розрахунків.

Огляд не охоплює Директиви завершеності розрахунків та Директиви фінансового забезпечення.

Директива щодо зловживання ринковим становищем

Директива була схвалена Європейським Парламентом та Радою 23 січня 2003 року та набрала чинності у липні 2004 року.

Метою Директиви щодо зловживання ринковим становищем є сприяння цілісності фінансових ринків Європи шляхом введення загальних рамок для запобігання та виявлення зловживань на ринку та для забезпечення належного потоку інформації до суб'єктів ринку.

Директива застосовується до будь-якого фінансового інструменту, допущеного до торгів (або стосовно допуску якого було зроблено запит) на регульованому ринку принаймні однієї держави-члена (Див. Таблицю 2). Директива поширюється на всі операції, пов'язані з цими інструментами, незалежно від того, чи ці операції відбуваються на регульованому ринку, або ж на не регульованому ринку. Положення щодо інсайдерських угод також стосуються фінансових інструментів, які не були допущені до торгів на регульованому ринку, але ціна яких залежить від похідних фінансових інструментів (деривативів).

Таблиця 2.

Директива зловживання ринковим становищем: фінансові інструменти, на які вона поширюється

Акції компаній та еквівалентні їм цінні папери
Облігації та інші форми сек'юритизації боргу
Будь-які інші цінні папери, що дають право на придбання акцій чи облігацій
Товарні деривативи
Інструменти спільного інвестування
Інструменти грошового ринку
Фінансові ф'ючерсні контракти
Процентні форвардні угоди
Опціони
Процентні та валютні свопи

Джерело: FSA (2010) - Управління з фінансових послуг ЄС

Кожна держава-учасниця зобов'язана застосовувати положення Директиви до дій, що здійснюються на її території стосовно фінансових інструментів, допущених до торгів на будь-якому регульованому ринку в Європейському союзі (або стосовно допуску яких було зроблено запит). Держави-учасниці також зобов'язані застосовувати положення Директиви до дій, здійснюваних закордоном щодо фінансових інструментів, які допущені до торгів (або стосовно допуску яких було зроблено запит) на ринках, що знаходяться на їх території.

Директива забороняє два загальні типи зловживання ринковим становищем: інсайдерську торгівлю та маніпулювання ринком.

Так, Директива забороняє будь-якій особі, що володіє інсайдерською інформацією, проводити операції (або намагатися їх провести) із відповідними цінними паперами, заохочувати інших до укладання угод, а також розкривати інсайдерську інформацію. Директива встановлює три категорії інсайдерської інформації:

(I) для всіх фінансових інструментів, за винятком товарних деривативів, інсайдерська інформація визначається як інформація, пов'язана із фінансовими інструментами, яка є такою, що відповідає дійсності та не є предметом громадського надбання, і яка у випадку розголошення могла б зробити істотний вплив на ціни визначених інструментів або на ціни пов'язаних похідних інструментів. Дану інформацію інвестор, скоріше за все, буде використовувати як частину своєї інвестиційної стратегії;

(II) для товарних деривативів інсайдерська інформація визначається як точна інформація, яка не була оприлюднена і на яку учасники ринків, на яких торгуються дані похідні цінні папери, могли б розраховувати у відповідності до прийнятої ринкової практики;

(III) для посередників виконання клієнтських замовлень інсайдерська інформація визначається як точна інформація про відкладені ордери, яка у випадку розголошення могла

б зробити істотний вплив на ціни фінансових інструментів або пов'язаних із ними похідних фінансових інструментів.

Директива також визначає три види маніпулювання ринком:

(I) у випадку, коли операції чи торговельні угоди можуть дати помилкові сигнали відносно попиту і пропозиції чи встановленого рівня цін, або ж коли ціна навмисно встановлюється на ненормальному чи штучному рівні, якщо ініціатори угоди не в змозі продемонструвати регулюючим органам, що їх поведінка була раціонально вмотивованою і відповідає прийнятій ринковій практиці;

(II) операції чи торговельні угоди, в яких в тій чи іншій формі використовується обман;

(III) розповсюдження через ЗМІ або будь-які інші засоби інформації, що дає хибні сигнали, новини чи чутки про фінансові інструменти, особами, які знають чи повинні знати, що дана інформація є помилковою або такою, що вводить в оману.

Директива передбачає два окреслених переліки обставин, за яких можливе існування виключень або так званої „безпечної гавані”: торгівля власними акціями за програмами зворотного викупу та стабілізація цін фінансових інструментів.

Також Директива передбачає наступні заходи щодо підвищення якості інформації, доступної для учасників ринку:

(I) зобов'язання емітентів інформувати громадськість про внутрішню інформацію так швидко, наскільки це можливо;

(II) зобов'язання членів управління та емітентів акцій та осіб, тісно пов'язаних з ними оприлюднювати здійснені операції з цінними паперами та плани щодо додаткового випуску акцій;

(III) зобов'язання інституцій, які прямо чи опосередковано надають інформацію, яка б могла суттєвим чином визначати інвестиційну стратегію суб'єктів інвестиційної діяльності, надавати вичерпні та прозорі статистичні дані та оприлюднювати факти будь-якої інвестиційної зацікавленості інших учасників ринку чи наявні конфлікти інтересів;

(IV) зобов'язання виконавців транзакцій сповіщати відповідні органи влади про будь-які операції, прозорість яких можна було б піддати сумнівам.

Під час оприлюднення інсайдерської інформації, емітенти мають гарантувати її одноразове відкриття для всіх інвесторів, щоб уникнути нерівних умов, спричинених більш раннім доступом до інформації. Будь-яка важлива зміна інформації, яку оприлюднюють, має бути негайно розповсюджена. Тим не менш, розкриття внутрішньої інформації може бути відкладено емітентами з метою захисту власних законних інтересів, наприклад, під час ведення переговорів, за умови, що конфіденційність інформації буде забезпечена під час затримки, а також за умови, що така затримка не введе в оману громадськість.

Директива про проспект емісії

Директива ЄС про проспект емісії була прийнята Європейським парламентом та Радою Європи 29 квітня 2004р. Мета Директиви – створити єдині стандарти розкриття інформації під час випуску цінних паперів на всій території ЄС, а також для полегшення взаємного визнання проспектів та даних щодо лістингу.

Директива регулює: (i) форму та зміст проспектів; (ii) відповідальність за проспекти емісії; (iii) вибір держави реєстрації; (iv) затвердження проспектів та паспортних прав; (v) виключення з зобов'язань, що закріплюються проспектом.

Директива визначає загальні принципи та формату проспекту. А саме, проспект емісії має надавати всю інформацію, необхідну для інвесторів з метою обґрунтованої оцінки

активів і пасивів, прибутків та збитків, інвестиційних перспектив емітента та його прав, визначених цінними паперами.

Для деяких неакціонерних цінних паперів, що випускаються кредитними організаціями відповідно до програми публічного випуску акцій, Директива дозволяє використовувати базу проспектів та додатковий перелік умов фінансування, що включає умови припинення емісії акцій. Базовий проспект має містити всі необхідні матеріали про емітента та цінні папери, враховуючи, що остаточні умови кожного випуску можуть бути подані без подальшого погодження з компетентним органом. Для всіх емісійних цінних паперів та неемісійних цінних паперів, Директива дозволяє використовувати єдиний проспект чи проспект, що складається з трьох частин. Проспект з трьох частин має включати: (i) короткий звіт, який може бути використаний незалежно від інших частин; (ii) реєстраційний документ, що містить інформацію про емітента; (iii) примітки щодо безпеки, які встановлюють специфічні деталі верифікації цінних паперів.

У ЄС для емітентів цінних паперів та боргових цінних паперів із низькою деномінацією (тобто не акційних цінних паперів номіналом менше, ніж тисяча євро), Директива встановлює ту країну реєстрації, в якій емітенти мають зареєстрований центральний (холдинговий) офіс. Для емітентів цінних паперів, що не входять у ЄС і є емітентами боргових цінних паперів із низькою деномінацією, Директива визначає їх державу реєстрації, як країну-члена ЄС, в якій вони вперше емітують цінні папери чи подають заявку на лістинг.

Директива вимагає компетентний орган влади країни реєстрації схвалити проспект емісії протягом 10 робочих днів з моменту його подачі емітентом (у випадку першої подачі – 20 днів). Після затвердження компетентним органом, кожний проспект має бути опублікований у один із визначених способів, включаючи газети та публікації в різних електронних джерелах, у тому числі на веб-сайті емітента.

Затвердження проспекту компетентним органом держави реєстрації передбачає взаємні права визнання емітента (паспортні права). Відповідно до паспортних прав: (i) в межах своїх повноважень емітенти зобов'язані повідомляти регуляторів приймаючої країни щодо публічного випуску нових акцій чи запиту на лістинг; (ii) регулятори приймаючої країни не можуть вимагати від емітентів дотримуватися додаткових вимог, що можуть бути пов'язаними із місцевим законодавством.

Звільнення від вимог проспекту включає оферти: (i) спрямовані не менше ніж 100 адресатам оферти для кожної країни-члена; (ii) цінні папери з мінімальною деномінацією чи мінімальною сумою підписки у п'ятдесят тисяч євро; (iii) здійснені виключно для кваліфікованих інвесторів (в залежності від розміру чистої вартості активів, інвестиційного досвіду та/чи установчих положень).

Якщо випуск цінних паперів емітента підпадає під один із видів виключення, то виконання жодної з відповідних вимог проспекта не буде вимагатися, поки цінні папери не будуть зареєстровані на регульованому ринку ЄС. Будь-які повторні перепродажі цінних паперів, першочергово запропоновані зі звільненням від проспекту (в тому числі включаючи розміщення цінних паперів посередником), вимагають випуску сумісного проспекту.

Директива щодо надання пропозиції про поглинання

Директива про поглинання (Директива 2004/25) була затверджена Європейським парламентом та Радою Європи 21 квітня 2004р. Метою Директиви є встановлення основних принципів для проведення поглинання, включаючи купівлю цінних паперів компаній, ді-

яльність яких регулюються законодавством країн-членів, у яких всі чи деякі цінні папери допущені до торгів на регульованому ринку в одній чи декількох державах-членах. Директива також спрямована на забезпечення відповідного рівня захисту власників цінних паперів на всій території ЄС шляхом встановлення єдиних принципів та загальних вимог, які країни-члени мають імплементувати за допомогою деталізації правил відповідно до їх правових систем.

Директива включає ряд імперативних та диспозитивних норм. Імперативні норми включають: (i) обов'язкові правила проведення торгів; (ii) правила примусового викупу (зменшення долі міноритарних акціонерів); (iii) правило продажу мажоритарних пакетів акцій. Диспозитивні норми визначають: (i) обмеження щодо перешкоджання здійсненню операцій та (ii) принципи розриву угоди.

Директива встановлює правила примусового викупу акцій. Зокрема, Директива передбачає, що оферент може вимагати, щоб всі власники цінних паперів продали йому/її цінні папери за справедливою ціною, у випадку якщо оферент має пакет акцій, якому відповідає не менше 90% від загального числа акцій, що мають право голосу холдингової компанії та не менше 90% від загального числа акцій з правом голосу у компанії який пропонується здійснення примусового викупу, або у випадку здійснення оферти компанії щодо якої є підписане контрактне зобов'язання про викуп не менше 90% акцій даної компанії.

Директива щодо ринків фінансових інструментів

Директива щодо фінансових інструментів і ринків (2004/39) була прийнята Європейським Парламентом і Радою 21 квітня, 2004р. і набрала чинності 1 листопада, 2007р. Директива передбачає суттєві перетворення в конкурентному середовищі ринків цінних паперів в ЄС. Ці нововведення дають можливість банкам працювати якості біржових структур для обслуговування торгівлі похідними цінними паперами на позабіржових ринках та загалом обслуговування тих видів діяльності, які виходять за межі компетенції традиційних організованих ринків. Такі зміни мають велике значення для організації та проведення операцій і формування бізнес-стратегій інвестиційних компаній, бірж, компаній з керування активами та співпраці з іншими фінансовими посередниками на ринку.

Директива заснована на двох фундаментальних принципах:

I) Базовий елемент 1 складається з єдиного паспорта для інвестиційних фірм, що дозволяє їм надавати інвестиційні послуги в 27 країнах-учасниках ЄС на основі єдиної авторизації і високого рівня державного контролю. Директива накладає високі стандарти правил захисту інвестора та передбачає введення уніфікованих правил внутрішнього управління в інвестиційних компаніях, гармонізацію порядку проведення операцій з цінними паперами, у тому числі з урахуванням фінансової історії клієнта та з метою якнайкращого виконання угод і ведення звітності;

II) Базовий елемент 2 складається з скасування правила концентрації торгівлі, яке передбачалось Директивою з інвестиційних послуг, відповідно до якої держави-учасниці можуть вимагати проведення торгівельних сесій на біржі даної країни або на іншому регульованому ринку. Скасування правила концентрації передбачає утвердження вільної конкуренції між біржами, механізмами багатосторонньої торгівлі фінансовим інструментами (МТФ) та розширення номенклатури фінансових інструментів, що включають цінні папери, інструменти грошового ринку, інструменти колективного інвестування, опціони, ф'ючерси, свопи та інші похідні цінні папери, похідні інструменти для передачі кредитного ризику.

Директива прозорості

Директива Європейської Комісії про гармонізацію вимог прозорості стосовно відомостей про емітентів, чий цінний папір допущений до торгів на регульованому ринку (2004/106/ЄС) встановлює:

- 1) мінімальний зміст річних, піврічних та проміжних звітів, що подаються менеджментом до ради директорів;
- 2) вимоги до змісту повідомлень, що пов'язані із поглинаннями або продажем акцій мажоритарними інвесторами та яких мають дотримуватися інвестори та емітент;
- 3) шляхи поширення та зберігання інформації, що стосується акцій компанії та підлягає розкриттю.

Держави-члени ЄС мають право встановлювати додаткові вимоги, які є вищими мінімального рівня, передбаченого Директивою, при чому ці додаткові вимоги можуть пред'являтися тільки до емітентів, що мають холдинговий зареєстрований офіс в країні-члені ЄС. Біржам дозволяється вводити додаткові вимоги до емітентів, акції яких допущені до лістингу.

Розповсюдження річного фінансового звіту вимагається від емітентів, цінні папери котрих (включаючи всі класи акцій та боргових зобов'язань) допущені до лістингу та можуть торгуватися на регульованому ринку і які зареєстровані в країні-члені ЄС. Річний фінансовий звіт має оприлюднюватись протягом 4 місяців після закінчення поточного фінансового року. У річному фінансовому звіті мають бути відображені наступні елементи: 1) фінансовий звіт, перевірений та засвідчений аудиторською компанією; 2) доповідь менеджменту компанії; 3) заяву щодо відповідальності менеджменту компанії. Вимагається, щоб консолідована звітність була підготовлена у відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Доповідь менеджменту компанії повинна включати: 1) об'єктивний огляд стану активів, що утворюють основний бізнес емітента та опис основних ризиків та невизначеностей, які він потенційно матиме потребу диверсифікувати; 2) збалансований та всебічний аналіз розвитку та особливостей функціонування бізнесу та фінансовий стан емітента на кінець звітного року; 3) детальний аналіз, що включає ключові фінансові та виробничі показники, разом із інформацією стосовно питань щодо забруднення навколишнього середовища та дотримання прав співробітників; 4) посилення та додаткові пояснення підсумків, висвітлених у річній бухгалтерській звітності емітента. Доповідь менеджменту також має включати такі відомості: 1) перелік основних подій, що відбулися з кінця минулого звітного року; 2) ймовірні шляхи подальшого розвитку підприємств емітента; 3) інформацію про придбання власних акцій; 4) наявність філій; 5) бізнес-стратегію управління матеріальними та фінансовими ризиками та шляхи їх хеджування; 6) вплив емітента на ціновий ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності та стан руху грошових коштів.

Директива Прозорості передбачає докладні правила щодо повідомлення про придбання та продаж мажоритарних пакетів акцій. Це стосується: 1) процедур повідомлення про придбання або продаж; 2) відповідальності за повідомлення; 3) супровідної інформації до повідомлення.

Так, Директива зобов'язує акціонерів, які купують чи продають акції емітента, що торгуються на регульованому ринку і за якими надається право голосу, повідомляти емітента про зміну частки у правах на голосування в раді директорів емітента у випадку, якщо ця частка дорівнює, перевищує або падає нижче 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% та 75%. Директива встановлює відповідальність за оголошення про утворення мажоритарного володіння акціями. Зокрема, вимоги щодо оголошення поширюються на фізичних та

юридичних осіб, що мають право на придбання, продаж або використання права голосу в будь-якому з наступних випадків:

1) право голосу, що належить третій особі, з якою фізична чи юридична особа підписала угоду, що зобов'язує сторони здійснювати погоджену політику з метою впливу на менеджмент компанії емітента;

2) право голосу, що належить третій особі згідно з угодою, укладеною з фізичною чи юридичною особою, відповідно до якої передбачаються тимчасове переведення голосів до іншого акціонера компанії;

3) право голосу, закріплене за акціями, що закладені під заставу фізичною чи юридичною особою та які надають фізичній чи юридичній особі контроль над правом голосу та визначають повний обсяг прав скористатися ним.

4) право голосу, закріплене за акціями, на які фізична чи юридична особа має довічні права володіння.

5) право голосу, закріплене за акціями, яке передається фізичною чи юридичною особою на депозитарне зберігання та яке може використовуватися особою-депозитарієм на свій розсуд за умови відсутності особливих вказівок від власників акцій;

6) право голосу, що належить безпосередньо третій особі або право, яким дана третя особа користується від імені фізичної чи юридичної особи-акціонера компанії;

7) право голосу, яке уповноважена фізична чи юридична особа може використати на свій власний розсуд за відсутності відповідних вказівок від власників акцій.

Директива встановлює вимоги щодо детальної інформації, яка має супроводжувати оголошення. Зокрема, Директива вимагає, щоб оголошення супроводжувалось наступною суттєвою інформацією:

1) розподіл голосів по акціях на момент надання оголошення;

2) перелік всіх операцій, які призвели до перерозподілу акцій інвесторів;

3) перелік дат, коли відбувались зміни в пакетах акцій, що призвели до перерозподілу акцій в пропорціях, передбачених даною Директивою.

4) визначення особи акціонера, навіть якщо цей акціонер не має права голосу, а також фізичної чи юридичної особи, що має право голосу від імені акціонера.

Директива щодо додаткового контролю за діяльністю фінансових конгломератів

Директива №2008/87/ЄС визначає принципи здійснення додаткового контролю над фінансовими конгломератами. Ця постанова не змінює вимоги щодо існуючого рівня фінансового контролю над діяльністю конгломератів, які працюють лише в одній галузі фінансової сфери, а запроваджує додатковий контроль над конгломератами, які охоплюють більше ніж одну галузь у сфері надання фінансових послуг.

Для цілей визначення необхідності у застосуванні додаткового контролю, мають виконуватись три умови:

1) Компанія має бути частиною певного об'єднання.

2) Об'єднання має бути фінансовим конгломератом, тобто включати принаймні дві з трьох фінансових інституцій, а саме: кредитний інститут, страхова компанія або інвестиційна фірма.

3) Організація має бути об'єктом здійснення додаткового контролю.

Фінансове об'єднання (група) визначається наявністю наступних характеристик:

1) Наявність відносин підпорядкування між материнською та дочірніми компаніями.

2) Відносини базуються на принципах партнерства.

3) Компанія засновується відповідно до принципу горизонтальної ієрархії.

Дочірня компанія визначається як підприємство, в якому материнська компанія (власник акцій) має мажоритарний пакет акцій чи кількість голосів, що забезпечують право здійснювати реальний вплив на компанію. Участь у капіталі – це володіння 20 або більшою кількістю відсотків акцій. Горизонтальна ієрархія в рамках конгломерату існує без рівноправних відносин між дочірніми підприємствами конгломерату, якщо підприємства управляються на спільній основі відповідно до положень певної угоди чи статуту, або якщо керівництво компанії та склад ради директорів представлений одними й тими ж особами. Горизонтальна ієрархічна структура передбачає здійснення контролю без наявності рівного володіння акціями компаній, що входять до фінансового об'єднання.

Об'єднання визнається фінансовим конгломератом в тому випадку, якщо:

1) Об'єднання, очолюване підприємством яке підпадає під фінансове регулювання Європейського Союзу визначається фінансовим конгломератом, якщо діяльність підконтрольних підприємств у страхуванні, банківських операціях та інвестуванні є важливою та значимою (кожна із цих сфер має бути представлена в розмірі хоча б 10% від загальної капіталізації об'єднання або фінансовий баланс підприємства в найменш представленій сфері фінансових послуг, що надаються об'єднанням має становити не менше 6 мільярдів євро).

2) Об'єднання, яке не очолюється підприємством, що підпадає під норми регулювання Європейського Союзу, визначається фінансовим конгломератом, якщо діяльність компанії відбувається переважно у фінансовому секторі (підприємства, які займаються фінансовою діяльністю, мають складати принаймні 40% від загального обсягу капіталізації корпорації);

Директива визначає, що фінансовою холдинговою компанією змішаного типу слід вважати фінансовий конгломерат, який управляється підприємством, що прямо не підлягає фінансовому регулюванню ЄС. Така компанія може бути підприємством фінансового сектору, що не підлягає фінансовому регулюванню, торгівельною або промисловою компанією.

У разі якщо фінансовий конгломерат управляється підприємством, що не підлягає регулюванню ЄС або якщо у фінансовому конгломераті керівне місце займає холдингова компанія, головний офіс якої розташований поза межами ЄС, підприємства, що входять до таких фінансових конгломератів не підлягають додатковому контролю. Проте, вони можуть підлягати рівному додатковому контролю в країні базування з підприємствами, що не регулюються відповідно до норм ЄС. Директива вповноважує країни-члени ЄС розширювати сферу застосування додаткового контролю на об'єднання, які не підпадають під визначення фінансових конгломератів та виконувати додатковий контроль у такий спосіб, якби вони були фінансовим конгломератом. Відповідно до цих владних повноважень регулятори можуть виконувати додатковий контроль над підприємствами, які контролюються іншими підприємствами, чи в яких інше підприємство має визначальний пакет акцій, навіть якщо структура такого об'єднання не визначається як фінансовий конгломерат.

Постанова розмежовує підприємства, які є об'єктами застосування додаткового контролю та підприємства, на які накладаються зобов'язання, визначені даною Директивою та підприємства, які знаходяться під опосередкованим впливом вимог Директиви:

1) Підприємства, які підлягають додатковому контролю, це будь-яке підприємство, що очолює фінансовий конгломерат та врегульовується відповідно до вимог ЄС, а також ті підприємства, материнською компанією яких є фінансовий холдинг, центральний офіс якого знаходиться на території ЄС, чи ті підприємства, які належать до фінансового конгломерату з горизонтальною ієрархічною структурою.

2) Директива накладає певні зобов'язання на всі підприємства у фінансових конгломератах для того, щоб зробити можливим додатковий контроль на рівні конгломерату.

3) Додатковий контроль фінансових конгломератів опосередковано впливає на всі підприємства-члени конгломерату, включаючи ті підприємства, які не регулюються ЄС та підприємства, які взагалі не підлягають урегулюванню, включаючи фінансові холдинги змішаного типу, оскільки здійснюється нагляд за трансфертним ціноутворенням та концентрацією прийнятих ризиків в рамках конгломерату.

План першочергових дій для регулюючих органів державної влади України

На часперіодуадаптаціїучасників ринку до інтеграції до єдиного ринку ЄС, органи державної влади України повинні зосередитися на наступних напрямках:

1) Здійснити перевірку ліцензій всіх професійних учасників ринку цінних паперів та НБФУ, зокрема підняти рівень вимог щодо репутації власників мажоритарних пакетів акцій та їх професійного досвіду відповідно діючих директив ЄС.

2) Здійснювати додатковий нагляд за приватними компаніями, зокрема в сфері забезпечення вимог достатності капіталу, трансфертного та внутрішньо корпоративного ціноутворення, максимально прийнятного рівня ризику, а також визначення переліку кваліфікаційних вимог до менеджерів приватних компаній.

3) Ініціювати проведення заходів для боротьби з відмиванням грошей, зокрема забезпечення належної перевірки клієнта з метою виключення можливості існування змови між клієнтом компанії та акціонером компанії. У випадку здійснення міжнародної банківської діяльності, а також у випадках розміщення капіталів осіб, які є державними службовцями, необхідно здійснювати додатковий нагляд для попередження вивозу та відмивання державних коштів через офшорні компанії.

4) Запровадити автоматизовану торговельну систему для забезпечення протидії зловживанням монопольним становищем на ринку.

5) Створити Центральний депозитарій цінних паперів, зокрема прийняти новий закон щодо виконання функцій депозитарію, створити Загальну депозитарну систему цінних паперів, а також провести злиття всіх інституцій, що надають депозитарні послуги в Україні (Національний та Всеукраїнський депозитарії) з використанням сучасної торговельної системи та забезпечити виконання Національною депозитарною системою вимог, встановлених у відповідності до вимог Європейського Кодексу щодо клірингу та розрахунків.

6) Провести реформу нормативно-правової бази для органів місцевої влади для підвищення стабільності і прозорості місцевих бюджетів.

7) Прийняти зміни до Закону України «Про акціонерні товариства» та забезпечити ідентифікацію особистості важливих акціонерів і/або фізичних чи юридичних осіб, які мають право голосу від імені акціонерів з використанням засобів електронного посвідчення особи та електронного підпису для захисту нечисленних інвесторів, дозволити корпоративному сектору конкурувати з іншими емітентами цінних паперів на єдиному ринку для фінансування своїх інвестицій.

8) Розширити та ввести строгий нагляд за дотриманням вимог бізнесу щодо фінансової звітності для всіх відкритих акціонерних підприємств, у тому числі у випадку поглинання компаній, яке здійснюється іншими компаніями або приватними інвесторами та прийняти закон, який встановлював би обов'язковість для акціонерних товариств та державних установ готувати фінансову звітність у відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Правовий Гар-аналіз

Правовий Гар-аналіз складається з огляду існуючих законів та нормативних актів України та виявлення положень, до яких необхідно внести поправки для того, щоб ці положення відповідали Директивам ЄС та сферам, не охопленим законодавством України, в яких необхідно розробити відповідні закони та нормативні акти. Проведення правового Гар-аналізу передбачається здійснювати у трьох напрямках. Перші два напрямки реалізуються за підтримки гранту ЄС з технічної допомоги (EUROPEAID/119860/C/SV/multi). Перший напрямок охоплює Директиви про цінні папери (крім MiFID – Директиви ЄС про ринки фінансових інструментів). Другий напрямок охоплює MiFID, його проведення заплановане на період з січня по червень 2012 року. Третій напрям охоплює страхування, пенсійне забезпечення, придбання та збільшення частки майна у фінансовому секторі, додатковий нагляд за фінансовими конгломератами і відмиванням грошей. У сфері страхування аналіз проводиться у відповідності до директив Solvency. Фінансування третього напрямку на даний момент ще не визначене та вимагає термінового розгляду. Заходи у цьому напрямку необхідно вжити та завершити в період з січня по червень 2012 року. Після дворічного періоду, протягом якого будуть впроваджуватись заходи, передбачені директивою Solvency I, буде здійснено перехід до другого рівня апроксимації українського законодавства, у відповідності до директиви Solvency II, після її ухвалення Радою Європи та Європейським Парламентом. Дії на другій стадії будуть проведені існуючою Міжорганізаційною цільовою групою ЄС з реформування правової та нормативної основи функціонування ринків цінних паперів та НБФІ до якої входитимуть представники НБУ, ДКЦПФР (Державна комісія із цінних паперів та фондового ринку) і ДКРРФП (Державна комісія із регулювання ринків фінансових послуг) під головуванням ДКРРФП. Процес адаптації буде проводитися в рамках багаторічних спільних програм між ДКРРФП і ДКЦПФР і регулюючими органами країн-членів ЄС. Ці двосторонні програми будуть розроблятися та впроваджуватися двома Комісіями за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) та програми Світового банку з технічного сприяння (PTAP) та фінансуватися у рамках програми МБРР – Доступ до проектів фінансового обслуговування (AFSP). Кожен етап реалізації заходів повинен буде включати перехідні періоди, які забезпечать достатньо часу для виконання вимог регулювання з боку регулюючих органів та учасників ринку. Будучи невід'ємною складовою виконання всіх директив, Програма реалізації заходів, які передбачають оцінку репутації керівників підприємств, буде здійснюватися негайно. Програма реалізації заходів, що передбачає управління цінними паперами, ринками, UCITS, IORP, придбанням та збільшенням частки майна у фінансовому секторі, додатковий нагляд за фінансовими конгломератами, а також для боротьби з відмиванням грошей, буде ухвалена по завершенню перехідного 6-місячного періоду. Програма реалізації заходів, що забезпечуватиме здійснення контролю за інвестиційними та страховими компаніями, буде прийнята з урахуванням перехідних періодів, залежно від складності змін у практиці нагляду, що вимагаються від двох комісій та залежно від ступеня адаптації, що вимагається від учасників ринку. Означені заходи мають здійснюватися протягом не більш ніж 5 років.

З метою забезпечення дотримання Директив ЄС з боку ДКРРФП і ДКЦПФР слід привести у відповідність до міжнародних стандартів якості здійснення регулювання та контролю в Україні відповідно до принципів Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO), Міжнародної асоціації страхових наглядачів (IAIS) та Міжнародної організації з пенсійного контролю (IOPS). Дотримання принципів IOSCO, IAIS та IOPS є неодмінною умовою для досягнення взаємного визнання з регулюючими органами в країнах-чле-

нах ЄС, що необхідно для реалізації положень Директив. Оперативна незалежність регулюючих органів, у тому числі фінансових галузевих регуляторів, також є необхідною вимогою, відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Для досягнення цієї мети українська влада повинна зосередитися на чотирьох основних пріоритетах:

1) Підготовка та прийняття поправок до фінансового законодавства з метою розширення прав і можливостей регулюючих органів у фінансовому секторі для відстеження реальних власників (контролерів-УС) підприємств і здійснення кримінальної, фіскальної та економічної перевірки УС, як в Україні так і за кордоном; встановлення принципів додаткового нагляду за фінансовими конгломератами зі сторони регулюючих органів фінансового сектору та наділення їх правами координаторів для проведення додаткового нагляду за фінансовими конгломератами;

2) Підготовка та прийняття установчих законів ДКРРФП і ДКЦПФР для забезпечення оперативної незалежності та фінансової автономії двох Комісій;

3) Розробка і здійснення спільних програм між ДКРРФП і ДКЦПФР та регулюючими органами ЄС з метою зміцнення потенціалу двох Комісій та здійснення ефективного нагляду за діяльністю ринків цінних паперів і НБФУ на предмет їх відповідності міжнародним стандартам та стандартам ЄС з регулювання та нагляду.

4) Проведення регулярних трьохсторонніх оцінок відповідності ДКРРФП і ДКЦПФР принципам IOSCO, IAIS та IOPS для контролю за виконанням цілей досягнення міжнародних стандартів регулювання, нагляду та ознайомлення з результатами оцінки Європейської Комісії, Комітету європейських регуляторів цінних паперів (CESR) та Комітету європейських регуляторів страхового та пенсійного забезпечення (CEIOPS).

Таблиця 3.

План дій, пов'язаних із наближенням норм регулювання фінансових ринків України до вимог Директив ЄС із фінансового контролю.

Сфера наближення до вимог Директив ЄС	Кінець 2008	Середині 2009	Кінець 2009	Середині 2010	Кінець 2010	Кінець 2011	2015-2018
I. Апроксимація							
Стадія 1: Правовий GAP-аналіз							
Етап 1: Цінні папери (Директиви MiFID + UCITSs)	X						
Етап 2: MiFID		X					
Етап 3: Страхування (Solvency I), пенсійне забезпечення (IORPs), фінансові холдинги, конгломерати, відмивання грошей		X					
Етап 4: Страхування (Solvency II)						X	
Стадія 2: Директиви 1-ого рівня							
Етап 1: Цінні папери + UCITS				X			
Етап 2: Страхування (Solvency I), IORPs, холдинги, конгломерати, відмивання грошей				X			
СЗ: Страхування (Solvency II)						X	

Сфера наближення до вимог Директив ЄС	Кінець 2008	Середина 2009	Кінець 2009	Середина 2010	Кінець 2010	Кінець 2011	2015-2018
Стадія 3: Застосування заходів							
Визначення кола осіб, які є безпосередніми власниками фінансового інституту					X		
Цінні папери (MiFID) + UCITS + IORPs						X	
Холдинги, конгломерати, відмивання грошей						X	
Контроль, заснований на відслідковуванні рівня прийнятих ризиків інвестиційними та страховими компаніями						X	X
MiFID							X
II. Взаємне визнання регулюючими органами							
Внесення змін до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»	X						
Внесення змін до Закону України «Про державне регулювання ринків цінних паперів» в частині вимог Директив ЄС щодо проспекту емісії, встановлення осіб, що є реальними власниками акцій та повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.			X				
Затвердження подожження «Про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України».			X				
Реалізація програми технічної допомоги у наближенні стандартів організації діяльності органів державної влади до вимог ЄС TWINING. Співпраця з Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.	X	X	X	X	X	X	X
Визнання стандартів фінансового регулювання ЄС органами фінансового контролю України. Співпраця з Генеральним Директоратом ЄС з питань регулювання внутрішнього ринку в рамках діяльності Державного Центру адаптації державної служби до вимог ЄС.							X
III. Адаптація ринкової інфраструктури							
Повторне видання та перевірка ліцензій.					X	X	
Посилення додаткового нагляду за фінансовими конгломератами.						X	X
Посилення заходів, спрямованих на протидію відмиванню грошей.						X	X

Сфера наближення до вимог Директив ЄС	Кінець 2008	Середина 2009	Кінець 2009	Середина 2010	Кінець 2010	Кінець 2011	2015-2018
Перехід до контролю, що засновується на дотриманні стандартів обмеження максимально можливого рівня прийняття та концентрації ризиків страховими та інвестиційними компаніями.						X	X
Введення автоматичної системи надання інформації про діяльність учасників ринків фінансових послуг.					X	X	X
Прийняття Закону України «Про систему депозитарного обліку цінних паперів», а також скасування Закону «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» з метою створення Центрального депозитарію України на базі Національного депозитарію.		X			X	X	
Прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» з метою посилення вимог до бухгалтерської звітності та принципів ведення бізнесу	X	X					

Так, проведений в рамках даної статті аналіз наведених нормативних документів ЄС дозволяє визначити можливий вплив на фінансово-банківський сектор України норм європейського фінансового регулювання.

По-перше, перед професійними учасниками ринку цінних паперів і НБФУ постає вимога розкривати перед уповноваженими державними регуляторами детальну інформацію про склад власників, як громадян України, так і іноземних інвесторів. Таким чином, регулятором на постійній основі здійснюватиметься відкрита оцінка професійного рівня менеджерів фірм-учасників ринку, а також визначатиметься можливість введення до ради директорів або перерозподілу мажоритарних пакетів акцій до зацікавлених інвесторів з урахуванням детального аналізу їх біографічних даних. Так, має створюватись інститут надання ліцензії професійним учасникам ринку як на рівні вищого менеджменту, так і на рівні власників з метою визначення їх економічної та фахової здатності надавати визначені в ліцензії послуги.

По-друге, всі учасники ринку цінних паперів і НБФУ, які прямо чи опосередковано входять до певної промислово-фінансової групи, транснаціональної компанії або холдингу підлягатимуть особливому додатковому контролю. У випадку фінансових компаній, які обслуговують певну промислову групу і власниками якої прямо або через треті компанії виступають особи, які є акціонерами промислових активів, що обслуговуються у певній фінансовій інституції або у випадку, якщо материнська компанія ТНК, до якої входить певний фінансовий інститут не підпадає під дію нормативного регулювання ЄС в зв'язку із реєстрацією материнської компанії поза межами ЄС або у випадку реєстрації фінансової-холдингової компанії, головний офіс якої розташовується поза межами ЄС і щодо діяльності якого не застосовується регулювання відповідному вимогам ЄС обсязі, місцеві регулюючі органи мають право вимагати від даного інституту створення суб-холдингової

фінансової компанії в країні-члені ЄС з метою здійснення відповідного додаткового нагляду.

По-третє, всі учасники ринку цінних паперів і НБФУ будуть зобов'язані ретельно відслідковувати факти відмивання грошей через країни із спеціальними режимами податкового адміністрування. У випадку надання фінансових послуг фірмам, діяльність яких не регулюється нормами фінансового контролю ЄС від фінансової інституції вимагатиметься детальне встановлення каналів подальшого переведення та використання фінансових ресурсів.

Література

1. Babecky, Jan, Lubos Komarek and Zlata Komarkova (2007): "Financial Integration of Stock Markets among New EU Member States and the Euro Area", Warwick Economic Research Papers, No 849, Warwick.
2. Bank for International Settlements (2004): "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – A Revised Framework", Basel.
3. Case and Ecorys (2007): "Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and Ukraine within the Enhanced Agreement", Rotterdam.
4. Committee of European Securities Regulators (CESR), et. al. (2008): "Guidelines for the Prudential Assessment of Acquisitions and Increase in Holdings in the Financial Sector Required by Directive 2007/44/EC", Paris/London/Frankfurt.
5. DeLoitte (2007); "Interim Financial Reporting – A Guide to IAS 34", London.
6. European Commission (2007): "European Financial Integration Report", Brussels.
7. European Commission (2008): "Amended Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on the Taking-up and Pursuit of the Business of Insurance and Reinsurance (Solvency II)", Brussels.
8. Financial Services Authority (FSA) (2007): "CRD Implementation Bulletin: Investment Firms", London.
9. International Organization of Securities Commission (2008); "Methodology for Assessing Implementation of the IOSCO Objective and Principles of Securities Regulation", Madrid.
10. USAID and World Bank (2007): "Developing Securities Markets and Non-Bank Financial Institutions in Ukraine: Key Impediments and Policy Reform Priorities Ahead", 10th International Forum of Capital Market Participants, Alushta, Crimea.

Никитина М.Г., Барсегян А.Г.***

ОПЫТ ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЕС В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Ключевые слова: таможенный союз, евроинтеграция, режим свободной торговли, таможенно-тарифное регулирование

Европейское направление традиционно занимает одно из приоритетных мест во внешней политике Турецкой Республики (ТР). Начало длительному и сложно протекающему процессу интеграции Турции в Западную Европу было положено в 1963 г. подписанием договора об ассоциации Турции и Европейского экономического сообщества. Процесс установления тесного взаимодействия ТР и ЕС в сфере согласования таможенно-тарифной политики приходится на начало 60-х годов, что было обусловлено рядом объективных политико-экономических факторов. Это, прежде всего, касается получения ТР членства в 1947 г. В МВФ и МБРР, в 1951 г. – в ГАТТ, в 1952 г. – в НАТО, а также, практически полной зависимостью ТР от рынков технологий, капитала и рабочей силы в странах Западной Европы.

Экономическая цель ассоциации ТР в ЕЭС определялась постоянным укреплением двусторонних отношений, ликвидацией разницы в социально-экономическом развитии. В то же время, статьи Анкарского договора предусматривали получение ТР статуса полноправного члена сообщества.

Активизация европейского направления во внешнеэкономической политике Турции позволила ей в апреле 1987 г. подать официальный запрос о полноправном членстве в ЕС. Следствием этого шага стал процесс постепенного снижения таможенных пошлин в отношении стран Евросоюза и адаптации к Единому внешнему тарифу ЕС, который завершился созданием в январе 1996 г. таможенного союза (ТС). Таможенный союз рассматривался в качестве заключительного этапа в процессе ассоциации, что непосредственно должно предшествовать принятию Турции в полноправные члены ЕС, после двадцати двух летнего переходного периода. Инициирование такого механизма сотрудничества ЕС и ТР, которая не была полноправным членом Евросоюза, стало первым прецедентом в истории Европейского Союза, что позволило турецкой стороне перевести взаимодействие с еврообществом с предоставления ей временных торговых преференций в конкретную среду реализации реальных возможностей для активизации экономических и политических взаимоотношений. Сфера деятельности ТС ЕС предусматривает не только регион свободного перемещения товаров, но и выполнение ТР обязательств по достижению соответствия требованиям общей торговой и сельскохозяйственной политики ЕС, технических норм и правил конкуренции на рынке.

Несмотря на официально-положительную оценку этого этапа, для турецкого общества были характерны и скептические настроения. Основные аргументы экономистов и политиков были связаны с оценкой результативности действия ТС.

* д.геогр.н., проф. ТНУ им. В.И.Вернадского

** к.э.н., доц. ТНУ им. В.И.Вернадского

Действие ТС распространяется на промышленные товары, доля которых в двусторонней торговле составляет около 90%. В первые три года после создания ТС отрицательное сальдо Турции во внешней торговле с ЕС увеличилось практически в два раза. И хотя в последующие годы ситуация несколько улучшилась, но и в настоящее время Турция имеет значительный негативный баланс в торговле товарами со странами ЕС (в 2005 г. – 9,4 млрд. долл. США; в 2010 г. – свыше 19 млрд. долл. США). Таким образом, режим свободной торговли был активно использован Евросоюзом для расширения своего присутствия на внутреннем рынке Турции.

В то же время, достигнутые договоренности не налагали на страны ЕС жестких обязательств с точки зрения оказания ей финансовой поддержки. Причем некоторые виды кредитов и финансовой помощи, выделение которых все же было предусмотрено, не были получены Турцией из-за вето, наложенного Грецией. Отсутствие необходимой финансовой помощи, по мнению экспертов, значительно осложнило и затянуло процесс реальной экономической интеграции Турции в ЕС.

Поскольку проведение соответствующих реформ и преобразований является необходимым условием дальнейшего развития евроинтеграции, они в Турции осуществлялись за счет внутренних ресурсов, а также кредитных средств международных институтов. Так, десяти новым членам ЕС в период с 1999 г. по 2003 г. была оказана финансовая помощь со стороны ЕС на сумму 29 млрд. евро, тогда как Турции в период с 1963 г. по 2004 г. – на сумму 828 млн. евро.

Это позволяет многим аналитикам констатировать тот факт, что ЕС превратил Турцию в новый рынок сбыта, не понеся при этом серьезных финансовых затрат. Отношение ЕС к Турции продолжает оставаться дистантным: из 400 комитетов, функционирующих в структуре ЕК, Турцию включили в 17 без предоставления права голоса.

Механизм консультаций в рамках ТС ЕС осуществляется на основе решений 1995г., в соответствии с которыми был создан совместный комитет по вопросам таможенного союза между ТР и ЕС, задачами Комитета является организация постоянного обмена информацией в таможенной сфере, разработка рекомендаций и предложений в целях обеспечения надежного функционирования ТС ЕС.

В настоящее время в рамках диалога с Еврокомиссией турецкая сторона проводит работу по дальнейшему согласованию и выполнению взятых на себя обязательств по обеспечению свободного движения товаров, произведенных сторонами, а также товаров экспортируемых из разных стран. В тоже время стороны придерживаются обязательств относительно взаимной отмены таможенных сборов и количественных ограничений. Следует отметить, что в рамках взаимодействия ТР и ЕС Анкара присоединилась к ряду нормативных актов ЕС, которые регулируют взаимные экспортно-импортные операции, а также тарифную политику по отношению к третьим странам, в соответствии с таможенным кодексом ЕС. При этом турецкая сторона оставила за собой право на предоставление преференциального режима в торговле только слабо развитым странам.

На пути к полноправному членству остаются нерешенными множество важных вопросов экономического характера. Помимо согласования спорных вопросов во многих сферах (от энергетики до рыболовства), особого внимания требуют сельское хозяйство и охрана окружающей среды. Проблема в том, что эти сферы хозяйства практически не реформировались, так как первоначально они фактически были исключены из соответствующих соглашений с ЕС. Режим ТС не распространяется на продукцию сельского хозяйства и металлургии, поскольку Турция пока не готова к полномасштабной конкуренции на этих рынках. В то же время, в соответствии со статистическими данными Все-

мирной Ассоциации Стали (WSA) Турция считается главным производителем стали в регионах Ближнего и Среднего Востока: объем ее производства постоянно увеличивается и в 2010 г. составил 23,6 млн. тонн. Сегодня приведение этих сфер хозяйства к нормам ЕС является серьезной задачей для Турецкой экономики.

В целом можно выделить ряд аспектов позитивного влияния режима ТС на развитие экономики Турции.

Во-первых – беспоплатный ввоз машин и оборудования позволил провести быстрое техническое переоснащение предприятий, что повысило их конкурентоспособность. Переход на европейские стандарты производства обеспечил не только противостояние экспансии европейских товаров, но и позволил расширить рынок сбыта турецких товаров.

Во-вторых – членство в ТС стало стимулом, ускорившим политические, правовые и экономические реформы на пути евроинтеграции.

В-третьих – изменилась товарная и географическая структуры турецкого экспорта. Подписанные соглашения со странами, входящими в зону EUROMED, позитивно повлияли на развитие торговли с этими странами.

В-четвертых – в три раза вырос объем прямых иностранных инвестиций в экономику страны, а темпы экономического роста Турции обеспечивают ей место в двадцатке самых динамичных экономик мира.

В контексте усиления своей роли на товарных рынках зарубежных стран официальная Анкара важным позитивным процессом считает введение режимов свободной торговли на основе подписания соответствующих соглашений на двусторонней основе или соглашений с группой стран, где действует режим ЗСТ. Особое развитие этот процесс получил в начале 2000-х годов когда ТР установила режим свободной торговли с 16 странами и еще с 6 (страны Персидского залива) продолжаются соответствующие переговоры. Очевидно, что наибольший интерес со стороны Анкары вызывают страны географически близкие к Евросоюзу, либо являющиеся перспективными с точки зрения развития стратегического сотрудничества для ЕС.

Таким образом ТР активно расширяет свою внешнеторговую деятельность в географическом пространстве ЕС, используя преимущества страны, которая имеет определенное привилегированное положение в конкретной сфере взаимодействия с ЕС.

Импортный режим ТР сформирован в соответствии с требованиями ВТО, Соглашения о членстве ТР в ТСЕС, положений Соглашений о свободной торговле, а также преференций для наименее развитых стран.

Средневзвешенная ставка таможенного тарифа не превышает 5%. Ставки импортного тарифа определяются и устанавливаются правительством ТР с учетом развития экономики страны и глобальных экономических процессов. Срок действия – 1 год.

К основным особенностям импортного режима ТР относится следующее:

1. Поправки к ставкам импортного тарифа на промышленные товары, которые были внесены в соответствии с обязательствами перед ЕС, а именно использование идентичных ставок импортного тарифа на промышленные и сельскохозяйственные товары, происходящие из третьих стран.

2. С целью поддержки необходимой конкурентоспособности национальных товаропроизводителей действует, так называемый, «временный список», включающий отдельные виды сырья и полуфабрикаты, химические соединения, комплектующие для электронной промышленности, ставки на которые установлены на низком уровне или вообще отменены. Этот список постоянно согласуется с Еврокомиссией.

3. В рамках ТС ТР начиная с 2002 года внедрила Генеральную систему преференций, действующую в ЕС.

4. Утвержден перечень товаров, импорт которых требует специального разрешения (товары связанные с безопасностью, здоровьем и моралью граждан, а также защитой флоры, фауны и окружающей среды).

Таким образом, опыт ТР в рамках взаимодействия с Евросоюзом в сфере таможенно-тарифной политики и введения режима свободной торговли с другими странами имеет не только многолетнюю основу, но и свидетельствует о комплексной деятельности турецкого правительства в направлении обеспечения национальных интересов и ставит своей главной внешнеполитической целью – вступление в Евросоюз. Так, например, несмотря на то, что таможенный тариф ТР в целом отвечает требованиям ВТО и средне-взвешенная ставка импортного тарифа не превышает 5% турецкая сторона периодически устанавливает более высокие ставки импортного тарифа, прежде всего, на сельскохозяйственные товары и продукцию пищевой промышленности (импортный тариф на свежие фрукты составляет 60-150%, на свежее молоко – до 150%). При этом, в отношении третьих стран турецкие власти практикуют жесткое использование стандартов Евросоюза относительно сертификации сельхозпродукции и товаров пищевой промышленности.

Опыт Турецкой Республики может быть полезен Украине в процессе подписания соглашения об ассоциации с ЕС. Относительно перспективы подписания соглашения о ЗСТ между Украиной и ЕС следует отметить, что исходя из опыта ТР, подготовка такого соглашения требует детальнейшего анализа с точки зрения не столько преимуществ, сколько возможных убытков для национальной экономики, которые возникнут в результате ослабления тарифной защиты.

Список использованных источников:

1. TURKEY 2010 PROGRESS REPORT. - European commission, Brussels, 9 November 2010. - available online: http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2010/package/tr_rapport_2010_en.pdf.
2. TurkStat - Turkish statistical institute [official site]. - available online: www.turkstat.gov.tr.
3. Delegation of the European Union to Turkey [official site]. - available online: www.avrupa.info.tr
4. Официальный сайт Всемирного Банка [электронный ресурс]. - Режим доступа: www.worldbank.org.tr.

УДК 339.137.2:338.24(477)

Радзієвська С.О.*

**ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ФАКТОР
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В
УМОВАХ НЕОБХІДНОСТІ ЗМЕНШЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО
БОРГУ, СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ І
ЗБІЛЬШЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ**

В статье рассматривается проблема формирования зоны свободной торговли как фактор повышения конкурентоспособности Украины в условиях необходимости уменьшения внешнего долга, структурной перестройки экономики и увеличения государственного бюджета.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, конкурентоспроможність, зовнішній борг, структурна перебудова економіки, державний бюджет.

The study deals with the issues of free trade zone formation as the factor of enhancing the competitiveness of Ukraine, reducing the external debt, rebuilding the economy structure, as well as increasing the state budget.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам конкурентоспроможності країн і шляхам їх підвищення присвячено праці як зарубіжних дослідників Д.Долгова, П.Кругмана, М.Портера, Б.Шлюсарчика, так і українських вчених Л.Антонюк, І.Бураковського, М.Дудченка, Я.Жаліла, Д.Лук'яненка, Ю.Макагона, В.Новицького, Ю.Пахомова, А.Поручника, А.Румянцева, В.Сіденка, А.Філіпенка, О.Шнипка, О.Шниркова.

Метою статті є виявлення взаємодії формування зон вільної торгівлі з підвищенням конкурентоспроможності, зменшенням зовнішнього боргу, структурною перебудовою економіки та збільшенням державного бюджету України.

Методологічною основою роботи є концептуальні положення сучасної економічної теорії та теорії міжнародних економічних відносин, теорії систем, роботи провідних вітчизняних і зарубіжних вчених з питань функціонування ринкової економіки в умовах глобалізації світового господарства. Методологічний апарат дослідження складають методи наукової абстракції й історизму, системного підходу, якісного й кількісного порівняння і узагальнення статистичних даних.

Основні результати дослідження. В сучасних умовах бурхливого розвитку НТП і зумовленого ним підвищення продуктивності праці і зростання масштабів виробництва посилилась міжнародна конкуренція, загострилась проблема реалізації товарів і послуг. Важливим фактором рішення цієї проблеми сучасна економічна теорія та теорія міжнародних економічних відносин вважають утворення міжнародних регіональних інтеграційних об'єднань. Об'єктивно стала парадигма взаємодії міжнародної інтеграції та конкурентоспроможності національної економіки, а також наявність позитивного зворотного зв'язку між ними. Проявляється економічна інтеграція в посиленні зовнішньоторговельних зв'язків між країнами. Тому логічно інтенсифікацію інтеграції країни до

* кандидат економічних наук, доцент Національного транспортного університету

світового економічного простору розглядати перш за все як інтенсифікацію її зовнішньоторговельних зв'язків, тобто збільшення обсягів експорту та імпорту товарів та послуг і тим самим підвищення її конкурентоспроможності й посилення її участі у світовому процесі поділу праці.

Першим етапом інтеграції країни є утворення зони вільної торгівлі, в якій внутрішній ринок країни відкривається для суб'єктів тієї частини зовнішнього ринку, яка формується країнами-членами зони вільної торгівлі. В умовах зони вільної торгівлі кожна з країн-членів зони проводить власну незалежну торговельну політику щодо третіх країн. За цих умов національний товаровиробник втрачає на внутрішньому ринку переваги над товаровиробниками аналогічної продукції країн-членів цієї зони, які надає йому держава у відносинах з товаровиробниками інших країн шляхом впровадження імпортних тарифів. Але одночасно з цим національний товаровиробник і сам одержує кращі можливості реалізовувати свою продукцію на ринках країн-членів зони вільної торгівлі у зв'язку з ліквідацією в них імпортних тарифів. Тому в межах зони вільної торгівлі можливості реалізації продукції національним виробником можуть як збільшуватися, так і зменшуватися. Так, якщо продукція товаровиробників країни А внаслідок ліквідації на неї імпортних тарифів в країні Б виграє цінову конкуренцію з аналогічною продукцією товаровиробників цієї країни, то цілком ймовірною стає ситуація, коли товаровиробники країни А можуть збільшити виробництво цієї продукції при зменшенні її виробництва в країні Б. І навпаки, якщо продукція товаровиробників країни Б внаслідок ліквідації на неї імпортних тарифів в країні А виграє цінову конкуренцію з аналогічною продукцією товаровиробників цієї країни, то цілком ймовірною стає ситуація, коли товаровиробники країни Б можуть збільшити виробництво цієї продукції при зменшенні її виробництва в країні А.

Теоретично доведено, що зона вільної торгівлі створює умови для отримання переваг, пов'язаних із спеціалізацією й економією на масштабі. Але при цьому закономірним постає питання, як така спеціалізація і економія на масштабі відбивається на торговельному балансі та структурі економіки країни, яка утворює зону вільної торгівлі з іншими країнами. Відповідь на це питання видається дуже важливою, тому що з наведеного прикладу зрозуміло, що одна з країн внаслідок входження до зони вільної торгівлі збільшує виробництво і експорт продукції, а інша – зменшує. Виходячи з цього цілком логічно зробити висновок, що країна, продукція якої стає більш конкурентоспроможною у порівнянні з продукцією іншої країни зони вільної торгівлі, збільшує свій експорт і завдяки цьому покращує свій торговельний баланс. Це покращення торговельного балансу країни супроводжується зміною структури її економіки, яка може носити як позитивний, так і негативний характер. Позитивний характер вона має у тому випадку, коли збільшується експорт продукції із значною часткою доданої вартості, а негативний – при збільшенні експорту продукції із незначною часткою доданої вартості.

Таким чином, при входженні до зони вільної торгівлі країна може збільшити конкурентоспроможність певних видів своєї продукції, отримати при цьому покращення торговельного балансу, але одночасно з цим погіршити структуру своєї економіки внаслідок збільшення в ній питомої ваги тих галузей, продукція яких характеризується незначною часткою доданої вартості. Саме таке відбувається, коли країна постачає іншим країнам зони вільної торгівлі переважно сировину і продукцію незначного ступеню обробки. Якщо така країна має значний обсяг зовнішнього боргу, то необхідність його обслуговування і виплати вимагає покращення торговельного балансу, чому, як вище зазначено, може сприяти її вступ до зони вільної торгівлі. Але при цьому виникає загроза збереження за країною ролі сировинного придатку більш розвинених країн зони вільної торгівлі.

Результатом утворення зони вільної торгівлі може стати і збільшення питомої ваги в економіці країни тих галузей, продукція яких характеризується значною часткою доданої вартості. У цьому випадку утворення зони вільної торгівлі фактично веде до покращення структури економіки розглядуваної країни і підвищення її конкурентоспроможності. Цьому буде також сприяти збільшення у структурі імпорту засобів виробництва, які використовуватимуться для структурної перебудови економіки країни.

При утворенні зони вільної торгівлі слід також враховувати той факт, що відмова від митних тарифів веде до зменшення надходжень до державного бюджету, тобто зменшує фінансові ресурси держави, а тим самим і можливості її впливу на економічний і соціальний розвиток країни. Видається також важливим зазначити той факт, що можливі певні втрати країни від входження до зони вільної торгівлі можуть бути компенсовані при подальшому розвитку інтеграційних процесів, утворенні митного союзу, спільного ринку, економічного союзу і повної інтеграції.

Вище розглянуті аспекти впливу утворення країною зони вільної торгівлі з іншими країнами розглянемо стосовно економіки України.

Перш за все визначимо стан конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Конкурентоспроможність національної економіки характеризується конкурентною позицією країни, яка відповідає рейтингу конкурентоспроможності, визначеному за допомогою різних методик. Серед них найбільш авторитетними є рейтинги Міжнародного інституту розвитку менеджменту (Лозанна) та Всесвітнього економічного форуму (Давос). Методики їх розрахунку надають можливість визначити ранг країни і вже у процесі цих розрахунків стає можливим надання різних значень певним показникам з метою виявлення чутливості рангу країни відносно цих показників. Тобто використання цих методик дозволяє імітувати поведінку рангу країни за різних умов її розвитку.

Таким чином, розрахований за будь-якою методикою ранг конкурентоспроможності країни являє собою кількісне визначення конкурентоспроможності національної економіки. Необхідно зазначити, що визначений ранг конкурентоспроможності країни носить не абсолютний, а відносний характер: він визначає місце країни серед обраної сукупності країн. Тому ранг країни залежить не тільки від дій самої країни, спрямованих на підвищення її рейтингу, а й від інших країн. Дії цих країн можуть як підвищувати, так і знижувати рейтинг країни. Тому підвищення або, навпаки, зниження конкурентоспроможності країни може відбуватися незалежно від тих чи інших дій країни. У зв'язку з цим у подальшому при розгляді змін національної конкурентоспроможності економіки України слід враховувати цю особливість.

Головним індексом для вимірювання національної конкурентоспроможності став розроблений за методологією Всесвітнього економічного форуму Глобальний Індекс Конкурентоспроможності (ГІК), який формують 110 індикаторів. Приблизно одна третина з них – це статистичні дані, решта – дані, отримані шляхом опитування, яке проводиться за методологією ВЕФ. ГІК увібрав у себе основні новітні ідеї щодо конкурентоспроможності й, з урахуванням складності процесу економічного росту, бере до уваги зважене середнє значення великої кількості різних компонентів, кожний з яких стосується одного з аспектів конкурентоспроможності. Компоненти згруповані в 12 складових конкурентоспроможності: 1) державні, суспільні та приватні установи; 2) інфраструктура; 3) макроекономічна стабільність; 4) охорона здоров'я та початкова освіта; 5) вища освіта та професійна підготовка; 6) ефективність ринку товарів та послуг; 7) ефективність ринку праці; 8) розвиненість фінансового ринку; 9) оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність); 10) розмір ринку; 11) рівень розвитку бізнесу; 12) інновації [3, с. 15-17].

Україна займає 72 місце з 134 країн за результатами ГІК 2008-2009 рр. Серед країн СНД наша країна займає четверте місце із загальним балом 4,09, пропустивши вперед Російську Федерацію, Казахстан та Азербайджан. У порівнянні з попереднім роком Україна підвищила свій рейтинг на одну позицію, тобто незначним чином зросла конкурентна позиція країни. Загальна оцінка конкурентоспроможності економіки України зросла на 0,11 бала (для порівняння загальна оцінка конкурентоспроможності в 2007-2008 рр. знизилась на 0,05 бала). Однак збільшення загального балу незначним чином позначилось на динаміці країни в рейтингу ГІК. Це можна пояснити тим, що інші країни, які знаходяться вище або нижче України у рейтингу, так само прогресували в 2008-2009 рр.

Україна займає 82 місце за результатами країни в ГІК 2009-2010 рр., у 2010-2011 рр. 87 місце серед того ж числа країн, що у попередньому звіті, і 89 місце серед країн, що враховувалися у цьому періоді, із загальним балом 3,9 [5]. Виходячи з цих даних, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність економіки України за період 2008-2011 рр. знизилась. Про це також свідчить співставлення як місця країни у рейтингу країн, так і загальних балів відповідно з ГІК 2008-2009 рр. і ГІК 2010-2011 рр.

Зауважимо, що дані звітів про конкурентоспроможність країн світу дозволяють і більш детально розглянути стан конкурентоспроможності економіки України у розрізі 12 складових конкурентоспроможності. Відповідно до цих даних результати ГІК 2008-2009 рр. за складовими свідчать про те, що за першою складовою «Державні, суспільні та приватні установи» Україна займає 115 місце, за другою складовою «Інфраструктура» – 79 місце, за третьою складовою «Макроекономічна стабільність» – 91 місце, за четвертою складовою «Охорона здоров'я та початкова освіта» – 60 місце, за п'ятою складовою «Вища освіта та професійна підготовка» – 43 місце, за шостою складовою «Ефективність ринку товарів та послуг» – 103 місце, за сьомою складовою «Ефективність ринку праці» – 54 місце, за восьмою складовою «Розвиненість фінансового ринку» – 85 місце, за дев'ятою складовою «Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)» – 65 місце, за десятою складовою «Розмір ринку» – 31 місце, за одинадцятою складовою «Рівень розвитку бізнесу» – 80 місце і за дванадцятою складовою «Інновації» – 52 місце.

Проаналізуємо стан цих складових за даними результату ГІК 2010-2011 рр. Україна у розрізі цих складових займає відповідно 104, 68, 132, 67, 46, 129, 54, 119, 83, 38, 100 і 63 місця. Співставлення з даними результату ГІК 2008-2009 рр. дозволяє констатувати, що за складовою «Державні, суспільні та приватні установи» Україна значно покращила свої позиції, тобто покращила інституційне середовище. Позитивні тенденції спостерігаються і в удосконаленні інфраструктури, яка є одним з вагомих факторів конкурентоспроможності економіки. Але на розглядуваному відрізку часу спостерігається значне падіння місця складової «Макроекономічна стабільність» – з 91 місця на 132. Це можна пояснити наслідками світової фінансової кризи, сила впливу якої на економіку України у порівнянні з іншими країнами виявилася особливо значною. Падіння з 60 місця на 67 спостерігається і за четвертою складовою «Охорона здоров'я та початкова освіта». Слід відзначити, що якщо погіршення показників охорони здоров'я і може бути пов'язане із світовою кризою, то погіршення показників початкової освіти, на нашу думку, носить довгостроковий характер і обумовлюється існуючим демографічним станом відтворення населення України. Тому у найближчій перспективі покращення цієї складової можливе лише за рахунок покращення показників охорони здоров'я. Падіння з 43 на 46 місце спостерігається і за п'ятою складовою «Вища освіта та професійна підготовка», яка, на нашу думку, також носить довгостроковий характер і обумовлюється існуючим демографічним станом відтворення населення України. Особливо великих втрат зазнала конкурентоспроможність економіки України за складовою «Ефективність ринку товарів та послуг» – з 103 на 129

місце. Це можна пояснити, як і для складової «Макроекономічна стабільність», наслідками світової фінансової кризи. При цьому складова «Ефективність ринку праці» незважаючи на фінансову кризу зберегла своє 54 місце. Натомість цілком зрозумілим в умовах фінансової кризи є різке падіння складової «Розвиненість фінансового ринку» – з 85 на 119 місце. Дещо неочікуваним виглядає падіння складової «Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)» з 65 на 83 місце. Виходячи з того, що криза перш за все торкнулася розвинутих країн, можна було б сподіватися на покращення цієї складової. Але фактичні дані дозволяють висловити думку про те, що саме високі технології стають більш стійкими в умовах кризи. Економіка України виявилася більш вразливою у порівнянні з іншими країнами в умовах світової кризи і за складовими «Розмір ринку» – падіння з 31 на 38 місце, «Рівень розвитку бізнесу» – з 80 на 100 місце і «Інновації» – з 52 на 63 місце.

Підсумуємо, що з 12 складових конкурентоспроможності економіки України дві покращили свої рейтинги, одна зберегла, а решта – їх погіршила. У цілому погіршився й рейтинг конкурентоспроможності економіки України. Змістовна оцінка наслідків такого погіршення конкурентоспроможності економіки України вимагає якісного визначення цієї економічної категорії. Аналіз існуючих в науковій літературі її визначень дозволяє узагальнити їх у наступному вигляді: конкурентоспроможність національної економіки – це її здатність продавати на ринках інших країн свою продукцію, налагоджувати між країнами виробничу кооперацію і при цьому забезпечувати сталий розвиток країни і на цій основі – стабілізацію чисельності народу, зростання його добробуту, якості та тривалості життя людей. Але приймаючи таке визначення конкурентоспроможності національної економіки, ми стикаємося з певною суперечністю між ним і викладеним вище підходом до кількісного, рейтингового виміру конкурентоспроможності.

Так, рейтинговий підхід розглядає не саму по собі конкурентоспроможність країни, а її співвідношення з конкурентоспроможністю інших країн, які утворюють їх певну множину. Розв'язання цієї суперечності стає можливим, якщо функціонування національної економіки розглядається одночасно як відокремлено, так і у контексті функціонування інших країн, з якими взаємодіє національна економіка, а по суті – у взаємодії зі світовою економікою.

На нашу думку, найважливішою ознакою конкурентоспроможності економіки України є її здатність виробляти і реалізовувати на внутрішньому і зовнішньому ринках свою продукцію. Кількісно ця ознака визначається розміром і динамікою експорту товарів і послуг. Дані, які характеризують динаміку експорту товарів і послуг України у 2001-2010 рр., свідчать про його постійне зростання, крім 2009 кризового року, коли він значно зменшився і склав 62,6% від рівня 2008 року. У 2010 році експорт товарів і послуг збільшився у 1,28 рази відносно рівня 2009 року і склав 80% від рівня 2008 року. Зростання експорту товарів і послуг України спостерігається і в 2011 році (див. табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка експорту товарів і послуг України, млрд. дол. США

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1 півріччя 2011
Обсяг	19,8	22	27,3	38	40,4	45,9	58,3	78,7	49,3	63,1	39,4

Джерело: статистичні збірники «Зовнішня торгівля України товарами та послугами», Том 1 (у 2006 році, с. 9), (у 2007 році, с. 9), (у 2008 році, с. 11), (у 2009 році, с. 10). Експрес-випуск. Держкомстат України 12.08.2011. № 192. Зовнішня торгівля України товарами за 1 півріччя 2011 року. С. 2. Експрес-випуск. Держкомстат України 12.08.2011. № 196. Зовнішня торгівля України послугами за 1 півріччя 2011 року. С. 2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

При цьому само по собі зростання експорту товарів і послуг України не дозволяє стверджувати, що має місце зростання конкурентоспроможності її економіки, тому що воно може супроводжуватися випереджаючим зростанням імпорту товарів і послуг, наслідком чого стає зменшення зовнішньоторговельного сальдо і навіть набуття ним від'ємних значень (див. табл. 2). Разом з тим логічно стверджувати, що зростання експорту і зростання позитивного і зменшення негативного зовнішньоторговельне сальдо свідчать про зростання конкурентоспроможності економіки України. Якщо експорт товарів і послуг і позитивне зовнішньоторговельне сальдо зменшуються, або негативне – збільшується, то це свідчить про зменшення конкурентоспроможності.

Таблиця 2
Динаміка зовнішньоторговельного сальдо України, млрд. дол. США

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1 півріччя 2011
Сальдо	2,88	3,84	2,84	6,92	1,29	-2,88	-7,26	-13,31	-1,31	-3,11	-1,8

Джерело: статистичні збірники «Зовнішня торгівля України товарами та послугами», Том 1 (у 2006 році, с. 15), (у 2007 році, с. 15), (у 2008 році, с. 17), (у 2009 році, с. 17). Експрес-випуск. Держкомстат України 12.08.2011. № 192. Зовнішня торгівля України товарами за 1 півріччя 2011 року. С. 2. Експрес-випуск. Держкомстат України 12.08.2011. № 196. Зовнішня торгівля України послугами за 1 півріччя 2011 року. С. 2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Вищезазначене твердження обґрунтовується тим, що економіка України у роки зменшення сальдо підвищує споживання тих товарів і послуг, які сама не може виробляти взагалі, або відповідної якості і ціни. Тобто, конкурентоспроможність економіки України збільшується у тому випадку, коли швидкість зростання експорту перевищує швидкість зростання імпорту. Відповідно до цієї логіки на розглядуваному відрізку часу зростання конкурентоспроможності економіки України відносно попередніх років спостерігається тільки у 2002 і 2009 роках. За розрахунками, зробленими за методологією Всесвітнього економічного форуму, збільшення рейтингу конкурентоспроможності України спостерігалось у 2001–2002, 2002–2003, 2006–2007 і 2008–2009 роках [4, с. 33].

Конкурентоспроможність економіки України визначається не тільки обсягами експорту і імпорту товарів і послуг, але й їх структурою. Дані таблиці 2 дозволяють відмітити той факт, що зовнішньоторговельне сальдо України, починаючи з 2006 р., стало від'ємним. Це свідчить про те, що економіка України значну частину своїх потреб задовольняє за рахунок імпорту, на оплату якого не вистачає доходів від експорту продукції власного виробництва і це призводить до необхідності одержання зовнішніх запозичень, збільшення витрат з бюджету на обслуговування зовнішнього боргу і зменшення можливостей для підвищення добробуту народу. Так, на кінець 2010 року обсяг валового зовнішнього боргу України сягнув 117,3 млрд. дол. США (85,7% від ВВП), збільшившись протягом звітного року на 13,9 млрд. дол. США (на 13,5%) [4]. Тобто, підвищення конкурентоспроможності економіки України тісно пов'язане зі зменшенням зовнішнього боргу, що стає можливим лише за рахунок досягнення позитивного зовнішньоторговельного сальдо.

Аналіз структури експорту товарів України свідчить про те, що його основу складають товари з незначною часткою доданої вартості. Це означає, що її виробництво су-

проводжувалося незначними виплатами заробітної плати і потребувало або витрат робочої сили невисокої кваліфікації, або відбувалось неповне використання кваліфікації цієї робочої сили і відповідна недооплата її праці. Зазначимо, що ці українські товари виграють конкурентну боротьбу на світових ринках за рахунок лідерства у витратах. Очевидно, що якщо в експорті товарів зростає питома вага саме таких товарів, то навіть при зростанні обсягів експорту говорити про зростання конкурентоспроможності економіки України навряд чи можливо. З іншого боку, імпорт товарів зі значною часткою доданої вартості свідчить про те, що для підвищення своєї конкурентоспроможності економіка України повинна ставити перед собою задачу імпортозаміщення з тим, щоб задовольняти свої потреби власною продукцією і експортувати її. Таким чином, врешті решт підвищення конкурентоспроможності економіки України визначається тими зрушеннями, які мають відбутися у сфері виробництва і призвести до зміни його структури. У світлі вищесказаного розглянемо структуру промисловості України (див. табл. 3).

Таблиця 3
Динаміка структури реалізованої промислової продукції України
за основними видами діяльності, %

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Січ.-серпень 2011
Д о б у в н а промисловість	10,1	10	9	7,3	8,3	8,2	7,9	9,4	8,4	11,4	12,9
Металург. вироб. та вироб. готових метал виробів	20,6	20,5	22,1	23,3	22,1	21,9	22	22	17,5	21,3	22,8
Виробництво коксу, продуктів нафто-перероблення	5,5	7,7	8,3	9,1	9,4	8	7,3	7,2	6,7	8,1	7
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,9	6,6	7,2	6,2	6,4	6,4	6,1	6,1	6	6,3	7
В и р о б н и ц т в о харчових продуктів, напоїв та тютюну. виробів	19,1	19,1	18,9	15,8	16,3	15,5	15,3	15,2	19,8	16,7	14,3
Легка промисловість	1,6	1,6	1,4	1,2	1,1	1,1	1	0,9	0,9	0,7	0,7
Машинобудування	11,5	12,1	13,4	13,4	12,7	12,5	13,7	13,3	10,6	11,4	11,8
Виробництво та р о з п о д і л електроенергії, газу та води	14,1	13,2	11,2	16,3	15,9	18,3	18,2	17,8	22,4	17,4	17,3
Інші	9,8	8,8	8,5	7,4	7,8	8,1	8,5	8,1	7,7	6,7	6,2

Джерело: Статистичні щорічники України за 2001 р. (с. 114), 2002 р. (с. 118), 2003 р. (с. 106), 2004 р. (с. 107), 2005 р. (с. 105), 2006 р. (с. 104), 2007 р. (с. 110), 2008 р. (с. 112) 2009 р. (с. 108). Експрес-випуск. Держкомстат України 28.09.2011. № 240. Обсяг реалізованої промислової продукції за січень–серпень 2011 року та індекс обороту (реалізації) в Україні. С. 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Наведені в табл. 3 дані свідчать про те, що за останні десять років структура промисловості України фактично не змінюється, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення, хімічна та нафтохімічна промисловість збільшують свою питому вагу, а виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, легка промисловість її значно зменшують, машинобудування спочатку збільшує, а в останні роки навіть зменшує її і у 2010 році досягає рівня 2001 року, а у першому півріччі 2011 року перевищує її лише на 0,3%. Тобто, говорити про значні позитивні структурні зрушення в промисловості України наведені дані не дозволяють. Це безперечно впливає і на структуру експорту товарів України, яка покращилась за рахунок збільшення питомої ваги продуктів рослинного походження, жирів, олії готових харчових продуктів, продукції машинобудування і зменшення питомої ваги недорогоцінних металів та виробів з них (див. табл. 4).

Таблиця 4
Динаміка структури основних видів експорту товарів України, %

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1 півріччя 2011
Продукти рослинного походження	4,3	6,2	3,2	3,5	5	5,1	3,5	8,3	12,7	7,7	6,9
Жири та олії, готові харчові продукти	4,2	5	6,3	5,2	5,5	6,1	7,8	6,7	9,8	10,1	9,9
Мінеральні продукти	10,8	12,5	15,2	13,2	13,8	10,1	8,7	10,5	9,8	13,1	14,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей пром., полімерні матеріали	10,7	9,3	10	9,8	10,4	10,9	10,2	9	7,7	8,1	7,6
Недорогоцінні метали та вироби з них	41,3	39,7	36,8	40	40,9	42,8	42,1	41,2	32,3	33,7	34,4
Продукція машинобудування	14,4	14,6	15,8	17,3	13,5	14,5	17,2	16,4	17,3	17,8	16,6

Джерело: Статистичні щорічники України за 2001 р. (с. 266), 2002 р. (с. 283), 2003 р. (с. 269), 2004 р. (с. 275), 2005 р. (с. 262.), 2006 р. (с. 254), 2007 р. (с. 264), 2008 р. (с. 264) 2009 р. (с. 260). Експрес-випуск. Держкомстат України 12.08.2011. № 192. Зовнішня торгівля України товарами за 1 півріччя 2011 року. С. 8–11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Як і раніше, основу експорту України складають товари низького ступеня обробки з незначною часткою доданою вартості, зокрема чорні метали та вироби з них, мінеральні продукти, продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості, полімерні матеріали, тобто товари, у виробництво яких було закладено стратегію лідерства у витратах. У світлі наведених даних проблему підвищення конкурентоспроможності економіки України слід перед усім розглядати через призму збільшення у виробництві та експорті питомої ваги товарів зі значною часткою доданої вартості, ціна і попит на які мають тенденцію зростання, посилення їх якісних конкурентних переваг.

Слід відзначити, що значним фактором підвищення конкурентоспроможності економіки України є розвиток експорту послуг, який характеризується значною динамікою, у

2010 році його обсяг у порівнянні з 2000 роком виріс у 3,3рази. Значно покращилась і структура експорту послуг. (див. табл. 5).

Таблиця 5
Динаміка структури основних видів експорту послуг України, %

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1 півріччя 2011
Транспортні	83,5	83,5	82,7	76,1	73	71,3	67,6	65,1	65,7	67,1	68,8
Різні ділові	5,2	5,7	5,9	8	9,5	11,3	12,9	13,2	12,8	12,7	12,7
Подорожі	2,3	2,5	2,8	3,1	3,4	3,3	3,8	4,2	3,1	3,3	2,6
Фінансові	0,5	0,4	0,5	0,4	0,6	0,1	3,6	4,1	3,9	4,1	2,4
Послуги зв'язку	2,6	2,2	2	2,4	3,3	3,4	2,6	2,8	3,3	3	2,6
Комп'ютерні	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	1,2	1,8	2,3	2,9	2,9	3,1
Страхові	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,9	2,8	1,6	0,8	0,5	0,6
Роялті та ліцензійні	0,1	0,1	0,1	0,5	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4

Джерело: Статистичні щорічники України за 2001 р. (с. 270), 2002 р. (с. 289), 2003 р. (с. 275), 2004 р. (с. 281), 2005 р. (с. 268), 2006 р. (с. 260), 2007 р. (с. 270), 2008 р. (с. 270) 2009 р. (с. 267), Експрес-випуск. Держкомстат України. 15.02.2011. № 27. Зовнішня торгівля України послугами за 2010 рік. С. 9. Експрес-випуск. Держкомстат України 12.08.2011. № 196. Зовнішня торгівля України послугами за 1 півріччя 2011 року.

На нашу думку, потребують більш динамічного розвитку ті види послуг, які зумовлені розвитком туризму, фінансів, сучасних інформаційних технологій, розвитком української науки і технологій. Утворення Україною зони вільної торгівлі з іншими країнами буде фактором підвищення конкурентоспроможності її економіки у тому випадку, коли сприятиме збільшенню у виробництві та експорті питомої ваги товарів зі значною часткою даної вартості, ціна і попит на які мають тенденцію зростання, посилення їх якісних конкурентних переваг, розвитку туризму, фінансів, сучасних інформаційних технологій, української науки і технологій.

Підсумуємо, що падіння валютного курсу гривні відносно долара США внаслідок світової фінансової кризи сприяло збереженню конкурентоспроможності української продукції, але одночасно погіршило умови подальшого використання того потенціалу, особливо природного, яким володіє країна. І якщо послідовно розглядати конкурентоспроможність країни як її здатність забезпечення економічної могутності країни, її сталого розвитку і на цій основі – зростання добробуту народу, покращення всіх показників, які позитивно характеризують сучасний стан і майбутнє країни, то цілком очевидним стає той факт, що використання цінової конкурентоспроможності за рахунок зниження валютного курсу гривні відносно долара США не може розглядатися як доцільне. Зниження валютного курсу гривні супроводжується збільшенням співвідношення валютного курсу і паритету купівельної спроможності гривні і свідчить про негативний характер перебігу в країні економічних процесів. До того ж зниження валютного курсу гривні ускладнює обслуговування і виплату існуючого великого зовнішнього валового боргу України, деномінованого у доларах США.

Слід також наголосити на необхідності переорієнтації з металургії як основної статті експортної виручки на галузі економіки, пов'язані з аграрним сектором та харчовою про-

мисловістю, на машинобудування, авіакосмічну галузь, ядерну енергетику. Розвиток цих галузей має визначити майбутню структуру економіки України, її перехід на п'ятий та шостий технологічні уклади і експорт продукції виробництва, що їх формують. Саме за рахунок цього економіка України набуватиме нових конкурентних переваг, забезпечить перехід від цінової конкуренції товарів з незначною часткою доданої вартості до нецінової конкуренції, конкуренції якості товарів високого ступеню обробки зі значною часткою доданої вартості. Це сприятиме подоланню негативного і отриманню позитивного зовнішньоторговельного сальдо, яке забезпечить зменшення зовнішнього валового боргу і збільшення державного бюджету країни і доходів її населення.

Таким чином, утворення Україною зони вільної торгівлі з іншими країнами буде фактором підвищення конкурентоспроможності її економіки у тому випадку, коли сприятиме саме такій реструктуризації економіки України. Тобто, врешті-решт, у якості критерію доцільності утворення країною зон вільної торгівлі з тими чи іншими країнами має використовуватися саме міра її сприяння реструктуризації економіки. При цьому слід брати до уваги розрахунки та можливості подальшого розвитку інтеграційних процесів, утворення митного союзу, спільного ринку, економічного союзу і повної інтеграції. На жаль, протягом всієї історії пошуку можливостей "західної" чи "східної" зони вільної торгівлі мовчазно ігнорувався той факт, що в обох цих випадках Україна могла б зайняти лише другорядну позицію по відношенню до набагато більш могутніх партнерів по таким зонам, повністю погодитися із нав'язаними ними "правилами гри" при укладанні відповідних угод та під час їх реалізації [1].

Висновки. Постановка задачі утворення будь-якою країною зон вільної торгівлі з іншими країнами вимагає комплексного дослідження її впливу на конкурентоспроможність, обсяг зовнішнього боргу, структуру її економіки і доходи державного бюджету і у якості критерію прийняття рішення використовувати покращення структури економіки країни. При цьому необхідно враховувати і можливості подальшого розвитку інтеграційних процесів, утворення митного союзу, спільного ринку, економічного союзу і повної інтеграції. Такий підхід необхідно використовувати і при дослідженні доцільності утворення Україною зони вільної торгівлі з іншими країнами, враховуючи те, що її перехід на інноваційну модель розвитку потребує покращення структури економіки, збільшення питомої ваги в ній галузей п'ятого і шостого технологічних укладів з висококваліфікованою, «дорогою» робочою силою, зменшення зовнішнього боргу і збільшення державного бюджету, здатного забезпечувати вирішення складних задач економічного і соціального розвитку українського суспільства, його тіснішого соціального гуртування.

Література:

1. Будкін В. Втрачені можливості: Україна та зони вільної торгівлі ОЧЕС і ГУАМ / В. Будкін // Матеріали конференції "Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми, перспективи". – К.: Ін-т міжнародних відносин, 2011. – С. 43–44.
2. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / [О.М.Алимов, А.І.Даниленко, В.М.Трегобчук та ін.]. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – С. 487.
3. Звіт про конкурентоспроможність України 2009. Назустріч економічному зростанню та процвітання. – К.: Фонд "Ефективне управління", 2009. – 230 с.
4. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2010 рік. – К., 2011. – С. 78.
5. The Global Competitiveness Report 2010-2011. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldeconomicforum>

Рилач Н.М.*

СЦЕНАРНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЄС

Анотація. В даному дослідженні за допомогою побудови гравітаційної моделі проведено аналіз сценаріїв розвитку зовнішньої торгівлі України з ЄС при гіпотетичних вступу України до Євросоюзу та входженні нашої держави до зони вільної торгівлі з ЄС.

Annotation. In this study, regression-based gravity model obtained original scientific results, which is to determine the current state and development prognosis of the dynamics and structure of mutual trade between Ukraine and the EU due to the formation of a free trade zone between Ukraine and EU.

Метою створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є формування спільного економічного простору України та Євросоюзу, спрощення умов ведення бізнесу, виконання владою прийнятих законів, допомога у виході підприємств на міжнародні ринки, стимулювання інновацій тощо. Перевагою євроінтеграції в економічній сфері є поступове досягнення європейських стандартів життя, забезпечення макроекономічної стабільності економіки, створення належних умов для вільного пересування товарів, послуг, капіталу та робочої сили в рамках спільного ринку ЄС.

Крім того, інтеграція країни до економічного простору Європейського Союзу є важливим чинником, що повинен спонукати до підвищення конкурентоспроможності як окремих галузей, так і економіки країни в цілому, переходу її на інноваційний шлях розвитку.

Невід'ємною частиною поглибленої ЗВТ буде приведення українського законодавства та практики у відповідність до законодавства та норм ЄС, а наповнення майбутньої ЗВТ буде спрямовуватися на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції в усіх сферах (торгівля товарами та послугами, режими прямих іноземних інвестицій, державні закупівлі, тощо).

На сьогодні рядом вчених України проведено певний аналіз впливу створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України, зокрема, такими науково-дослідними організаціями як Центр європейських політичних досліджень, Інститут світової економіки, Міжнародний центр перспективних досліджень (модель CEPS), Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (модель ІЕД) ті іншим окремими дослідниками, Центр соціально-економічних досліджень (модель CASE). Питаннями аналізу ефектів від створення зон вільної торгівлі займаються ряд вчених, серед яких В.Сиденко, А.Філіпенко, Ю.Біленко.

Метою даного дослідження є узагальнення вже наявних досліджень щодо аналізу економічних ефектів від створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та виявлення й обґрунтування за допомогою гравітаційної моделі у вигляді ступеневої регресії найбільш вигідного сценарію подальшого розвитку двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС. В

* к.е.н., науковий співробітник Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ході дослідження були використані методи статистичних спостережень, теоретичний та економічний аналіз, економіко-математичні методи розрахунків, а також регресійний аналіз.

Загалом, переговори між Україною та ЄС щодо створення зони вільної торгівлі було відкрито 18 лютого 2008 р. у м. Києві в межах окремої Робочої групи у рамках переговорного процесу з укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та складаються з трьох блоків: торгівля товарами; послуги, заснування компаній, інвестиції, рух капіталу та платежів; правила торгівлі. Проте, дискусії щодо можливості створення ЗВТ велися ще з середини 90-х років, адже така можливість згадувалась в Угоді про партнерство та співробітництво, підписаній у 1994 році, при запровадженій Євросоюзом Європейської політики сусідства та початку переговорів щодо нової базової угоди, яка визначатиме стратегічні цілі та формат відносин між Україною та ЄС як мінімум на найближчі десять років.

До основних принципів, що мають бути закладені в угоду про створення ЗВТ між Україною та ЄС, належать: [8]

- побудова Угоди про ЗВТ на принципах СОТ. Основними принципами СОТ є захист національної промисловості через тарифи, зв'язування тарифів, забезпечення режиму найбільшого сприяння та національного режиму;
- отримання доступу до всіх переваг внутрішнього ринку ЄС (або істотного наближення до них);
- строковість. В угоді мають бути визначені точні рамки перехідних періодів, протягом яких відбудеться поступова лібералізація торговельних відносин, а також зафіксований конкретний час скасування усіх обмежень;
- асиметрія, або відносна взаємність. Застосування в угоді принципу асиметрії або відносної взаємності є необхідним для забезпечення пом'якшення та нівелювання можливих негативних наслідків від лібералізації двосторонньої торгівлі. Відповідно до принципу асиметрії, країни з перехідними економіками мають можливість скористатися правом збереження більш жорстких торговельних бар'єрів у двосторонній торгівлі з відносно економічно розвиненими країнами та забезпечити поступову лібералізацію національних ринків із запровадженням достатніх перехідних періодів. Такий підхід відповідає існуючій практиці у рамках СОТ;
- мораторій на введення нових торговельних обмежень. Цей принцип гарантуватиме заборону на застосування торгових обмежень, які можуть запроваджуватися у рамках торговельного режиму однієї з країн-партнерів, не обумовлених угодою.

Варто наголосити на тому, що за період свого існування ЄС напружував багато форм лібералізації торгівлі з третіми країнами або окремими регіональними утвореннями. Спектр цих форм поширюється від найнижчих ступенів інтеграції (простих зон вільної торгівлі) до більш високих (митні союзи) та найвищих (повномасштабна участь у спільному ринку ЄС). [20]

На найнижчому рівні лібералізації торгівлі знаходяться ЗВТ між ЄС та країнами Південного Середземномор'я, угоди про запровадження яких були підписані ще в рамках Барселонського процесу у 1995 р. На сьогоднішній день ці ЗВТ покривають лише торгівлю товарами. З 2005 року в рамках Європейської політики сусідства ЄС ініціював переговори щодо включення до сфери їх покриття послуг, а також "чутливих" товарних груп (сільськогосподарська та рибна продукція) з відповідними перехідними періодами.

Угода про вільну торгівлю між ЄС та Чилі ширше охоплює сектор послуг та інші сфери. Туреччина уклала з Євросоюзом угоду про митний союз, яка включає лише торгівлю товарами. Швейцарія має з Євросоюзом набір двосторонніх секторальних угод, які

передбачають певну адаптацію її законодавства до ринкових норм ЄС. Європейський економічний простір (ЄЕП), який об'єднує Євросоюз з одного боку та Норвегію, Ісландію та Ліхтенштейн з іншого, являє собою найвищу форму економічної інтеграції, оскільки включає в себе всі "чотири свободи" та передбачає повну гармонізацію законодавства трьох країн з нормативною базою, що регулює внутрішній ринок ЄС.

Згідно з запропонованій Україні можливості, в ході переговорів передбачається створення поглибленої зони вільної торгівлі, яка виходитиме за межі простої лібералізації торгівлі товарами та послугами та включатиме зменшення нетарифних обмежень, а також поступову конвергенцію регуляторного середовища та нормативної бази комерційної сфери (зокрема у тому, що стосується технічних стандартів, санітарних та фітосанітарних правил, політики конкуренції, конкурентоспроможності підприємств, інновацій та промислової політики, прав інтелектуальної власності, державних закупівель, фінансових послуг тощо).

Для досягнення максимально позитивного ефекту від лібералізації двосторонньої торгівлі має бути підписана саме поглиблена зона вільної торгівлі, яка повинна покривати торгівлю більшістю товарів та послуг, в тому числі "чутливі" товарні групи, передбачати зменшення нетарифних обмежень та включати в себе положення щодо поступового досягнення повної конвергенції у регуляторній та комерційній сферах (зокрема у тому, що стосується технічних стандартів, санітарних та фітосанітарних правил, політики конкуренції, конкурентоспроможності підприємств тощо). Важливу роль відіграє створення єдиної нормативно-правової бази торгівлі між Україною та ЄС, що зробить її доступнішою для внутрішнього ринку ЄС. На думку експертів [1;6;7], найважливішим компонентом поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС має бути не зниження ввізних мит (симетричне або асиметричне), а зниження нетарифних обмежень у торгівлі товарами та зменшення регуляторного навантаження у торгівлі послугами.

В ході вищезазначених експертних досліджень [5] впливу наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС було виявлено ряд потенційних переваг для України:

- створення гармонізованого правового поля для забезпечення діяльності суб'єктів торговельних відносин шляхом наближення законодавства України до законодавства ЄС;
- стимулювання розвитку конкуренції та обмеження монополізму;
- покращення доступу українських товарів та послуг до ринку ЄС;
- збільшення обсягів інвестицій з країн-членів ЄС в економіку України;
- підвищення ефективності розміщення трудових ресурсів;
- розширення номенклатури товарів та послуг на внутрішньому ринку;
- гармонізація митних процедур та підвищення ефективності діяльності митних органів в контексті сприяння торгівлі;
- підвищення обсягів двосторонньої торгівлі і як наслідок збільшення надходження валютних коштів;
- покращення умов експорту української продукції у зв'язку з отриманням цінової переваги за рахунок скасування увізного мита;
- переоснащення та модернізація вітчизняних підприємств;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції у зв'язку із впровадженням нових стандартів;
- зростання обсягів продажу сільськогосподарської продукції традиційних експортно орієнтованих галузей (зерно, олія);
- покращення доступу до якісної імпоротної техніки, насіння, засобів захисту рослин тощо;

- зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках співробітництва у сфері санітарних та фітосанітарних заходів.

Можливі ризики для України при створення ЗВТ з ЄС:

- у короткостроковій перспективі необхідність залучення значних ресурсів у тому числі фінансових для забезпечення адаптації та імплементації нових актів законодавства;
- посилення конкурентного тиску на внутрішньому ринку України;
- у короткостроковій перспективі – втрати для окремих галузей промисловості України через низький рівень їх конкурентоспроможності;
- зростання рівня структурного безробіття у короткостроковій перспективі;
- витіснення національного виробника з внутрішнього ринку;
- зростання негативного для України сальдо двосторонньої торгівлі через погіршення структури експорту у зв'язку із переорієнтацією вітчизняних експортерів з експорту готової продукції на експорт сировини та напівфабрикатів;
- дефіцит вітчизняних товарів на внутрішньому ринку у зв'язку з експортною переорієнтацією виробників;
- брак коштів та необхідність пошуку партнерів і інвесторів з метою модернізації виробництва;
- необхідність переоснащення та зміни технологій виробництва;
- обмеженість можливості надання захисту “молодим ” галузям, які ще не досягли належного рівня конкурентоспроможності та потребують державної підтримки;
- зниження конкурентоспроможності національної сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку у зв'язку з наявністю потужної системи державної підтримки сільського господарства ЄС;

- зниження попиту на сільськогосподарську техніку національного виробництва

На думку вчених [14], створення зон вільної торгівлі передбачає ряд закономірностей:

1) наявність передумов економічного, зокрема, високого рівня двосторонньої торгівлі, соціального, політичного, історичного та іншого характеру;

2) наявність як позитивних та і негативних ефектів від створення зони вільної торгівлі; До статичних ефектів належать, як правило, ефекти створення та відхилення торгівлі; умов торгівлі; розподілу доходів; зниження цін внаслідок посилення конкуренції. До динамічних — як правило, зростання ефективності виробництва в цілому та використання окремих факторів; техніко-економічні зміни та інновації; економія на масштабах виробництва; структурні зміни в національній економіці; збільшення зайнятості; підвищення темпів економічного зростання; усунення вузьких місць у пропозиції товарів; підвищення конкурентоспроможності товарів; поліпшення внутрішньофірмової організації та управління; зростання прямих іноземних інвестицій.

3) функціонування зони вільної торгівлі на початкових етапах з неповнотою режиму та асиметричністю взаємного відкриття ринків;

4) зона вільної торгівлі здебільшого розглядається як механізм переходу до глибших форм економічної інтеграції країн. [14].

В цілому, отримання вказаних позитивних ефектів від створення зони вільної торгівлі, пов'язані з інтенсифікацією внутрішніх інноваційних процесів, покращення інвестиційного клімату, підвищення конкурентоспроможності національної продукції на міжнародному ринку завдяки удосконаленню національних ринкових інститутів.

В даному дослідженні автором при статистичному аналізі залежності зовнішньоторговельного обігу між Україною, країнами ЄС-27, країнами, які мають зону вільної торгівлі з ЄС-27 та рядом держав, які тільки ведуть переговори про створення зони вільної

торгівлі з ЄС обґрунтована гравітаційна модель¹ у вигляді ступеневої регресії. Пропонується використовувати її при оцінці зовнішньоторговельного обігу між країнами, що розглядаються за даними відстані між їх столицями, ВВП країн, ВВП на душу населення країни, індексом економічної свободи країни.

На першому етапі дослідження було побудовано ряд апроксимаційних статистичних залежностей експорту та імпорту України з країнами ЄС, рядом країн, що вже мають зону вільної торгівлі з ЄС, а також з країнами, які ведуть переговори про створення зони вільної торгівлі з ЄС, від відстані, ВВП країни, ВВП на душу населення країни та індексу економічної свободи країни, як того вимагає гравітаційна модель [10;22;23] (див. Табл. 1 і Табл. 2).

Таблиця 1.
Економічні показники та обсяги імпорту товарів країн з ЄС, 2010 р.

Назва країни	ВВП на душу населення країни, євро, 2010 р.	Обсяг імпорту товарів країни з ЄС, млрд. євро 2010 р	ВВП країни, млрд. євро, 2010 р.	Відстань між столицею країни та столицею ЄС, км	Індекс економічної свободи в країні ² , 2006 р.
<i>Існує ЗВТ між країною та ЄС</i>					
1. Австрія	28900	70,8	284	1132	7,7
2. Бельгія	26600	201,2	352,3	-	7,2
3. Данія	33500	45,1	234,4	968	7,8
4. Фінляндія	29500	25	180,2	1952	7,7
5. Франція	24800	215,9	1947,8	296	7,2
6. Німеччина	27500	508,4	2498,8	789	7,6
7. Греція	15400	9	230,2	3025	7
8. Ірландія	30000	50,8	153,938	908	7,9
9. Італія	20200	167	1548,8	1545	7,2
10. Люксембург	58700	13	41,6	186	7,6
11. Нідерланди	28800	276,2	591,5	198	7,7
12. Португалія	12800	23,3	172,5	2088	7,2

¹ Гравітаційна модель міжнародної торгівлі встановлює залежність між торговельними потоками та змінними, що визначають величину економік торговельних партнерів, а також відстань між ними й інші чинники, які сприяють або перешкоджають торгівлі між ними. Подібний метод аналізу часто використовується для аналізу торговельних потоків між країнами. Більш того, ці моделі використовуються також для оцінки ефекту від регіональних торговельних угод, митних союзів та спільного ринку, а зокрема ефектів створення та відхилення торгівлі [2].

² Даний індекс відображає в якій мірі інституції та політика, яку проводить країна підтримують рівень економічної свободи. Головними критеріями економічної свободи є персональний вибір, добровільний обмін, свобода конкуренції та безпека приватної власності. Для побудови даного індексу використовуються 42 показника та вимірюється ступінь економічної свободи в таких галузях як: 1) розмір уряду – витрати, податки та підприємства; 2) правова структура та гарантії прав власності; 3) свобода участі у міжнародній торгівлі; 4) доступність кредитів; 5) регулювання бізнесу, кредитних та трудових відносин. Вимірює рівень економічної свободи в країні за допомогою шкали від 0 до 10, де «10» - найбільш вільна економіка, а «0» - найменш вільна економіка

Назва країни	ВВП на душу населення країни, євро, 2010 р.	Обсяг імпорту товарів країни з ЄС, млрд. євро 2010 р	ВВП країни, млрд. євро, 2010 р.	Відстань між столицею країни та столицею ЄС, км	Індекс економічної свободи в країні ² , 2006 р.
<i>Існує ЗВТ між країною та ЄС</i>					
13. Іспанія	16800	107,8	1062,6	1556	7,4
14. Швеція	35000	55	346,1	1592	7,4
15. Велика Британія	29600	139,5	1694,5	374	8,1
16. Кіпр	16600	0,6	17,5	2902	7,4
17. Чехія	7800	68,6	145,9	911	7
18. Естонія	6700	4,5	14,5	1598	7,9
19. Угорщина	6200	47,3	98,4	1397	7,5
20. Латвія	5400	3,7	18	1450	7,3
21. Литва	5800	7,6	27,4	1467	7,4
22. Мальта	12200	0,6	6,2	1852	7,5
23. Польща	6900	76,4	353,7	1379	6,8
24. Словаччина	6500	34,4	65,9	1545	7,6
25. Словенія	13700	13	36,1	919	6,4
26. Болгарія	2700	7,6	36	2168	6,8
27. Румунія	2800	21,6	121,9	2283	6,7
28. Норвегія	63772,7	41,7	311,9	1562	7,5
29. Ісландія	29843	1,7	9,6	2129	7,8
30. Швейцарія	50595,4	105,4	394,1	488	8,2
31. Хорватія	10204,2	10,3	45,2	717	6,4
32. Алжир	3377,7	15,5	119,9	1575	5,6
33. Єгипет	2090,5	14,8	163,6	3216	6,7
34. Ізраїль	20430,8	14,5	151,8	3243	6,6
35. Марокко	2163,5	13,6	69,2	2078	6,2
36. Сирія	2181,5	3,6	45	3224	5,5
37. Туніс	3137,3	11,07	33,1	1630	6,4
38. Албанія	2727,7	2,1	8,7	1587	6,9
39. Чорногорія	7873,6	0,5	2,9	1479	7
40. Сербія	3969,4	7,4	29,4	1373	6,2
41. Йорданія	3345,3	2,8	20,5	3326	7,2
42. Чілі	8740,4	5,9	150,2	11889	8,1
43. Мексика	6972,2	21,3	757,4	9244	7
<i>Ведуться переговори щодо створення ЗВТ між країною та ЄС</i>					
1. Індія	887,1	34,8	1078,7	6410	6,6
2. Півд. Корея	15210,7	27,9	744	8707	7,4
3. Індонезія	2235,3	6,3	524,3	11405	6,1

Назва країни	ВВП на душу населення країни, євро, 2010 р.	Обсяг імпорту товарів країни з ЄС, млрд. євро, 2010 р.	ВВП країни, млрд. євро, 2010 р.	Відстань між столицею країни та столицею ЄС, км	Індекс економічної свободи в країні ² , 2006 р.
<i>Існує ЗВТ між країною та ЄС</i>					
4. Малайзія	5849,7	11,2	165,2	10251	6,7
5. Філіппіни	1516,9	3,7	207,7	10507	6,7
6. Сингапур	32173,8	23,9	164	10547	8,6
7. В'єтнам	871,7	4,6	76,9	8981	5,9
8. Тайланд	3485,5	9,9	235,8	9241	7
9. Канада	34614	26,6	1179,5	6023	8,1
10. Аргентина	6534,7	7,4	264,8	11287	5,9
11. Бразилія	7898,4	31,3	1526,4	8976	6,2
12. Україна	2265,1	17,3	103	2174	5,6
13. Білорусь	4229,3	6,7	39,9	1599	5
14. Китай	3230,7	113,106	4333,7	7959	6,3
15. Іран	3382,7	11,3	254,9	4083	6,5
16. Казахстан	6280,8	5,2	97,9	4528	7,2
17. Росія	7936,8	86,5	1114,1	2645	6,1

Таблиця 2.

Економічні показники та обсяги експорту товарів з країн до ЄС, 2010 р.

Назва країни	ВВП на душу населення країни, євро, 2010 р.	Обсяг експорту товарів з країни до ЄС, 2010 р., млрд. євро	ВВП країни, млрд. євро, 2010 р.	Відстань між столицею країни та столицею ЄС, км	Індекс економічної свободи в країні
<i>Існує ЗВТ між країною та ЄС</i>					
1. Австрія	28900	80,2	284	1132	7,7
2. Бельгія	26600	179,3	352,3	-	7,2
3. Данія	33500	41,3	234,4	968	7,8
4. Фінляндія	29500	28,4	180,2	1952	7,7
5. Франція	24800	277,6	1947,8	296	7,2
6. Німеччина	27500	437,9	2498,8	789	7,6
7. Греція	15400	27,6	230,2	3025	7
8. Ірландія	30000	29,5	153,938	908	7,9
9. Італія	20200	169,3	1548,8	1545	7,2
10. Люксембург	58700	12,5	41,6	186	7,6
11. Нідерланди	28800	155,8	591,5	198	7,7
12. Португалія	12800	39,1	172,5	2088	7,2

Назва країни	ВВП на душу населення країни, євро, 2010 р.	Обсяг експорту товарів з країни до ЄС, 2010 р., млрд. євро	ВВП країни, млрд. євро, 2010 р.	Відстань між столицею країни та столицею ЄС, км	Індекс економічної свободи в країні
<i>Існує ЗВТ між країною та ЄС</i>					
13. Іспанія	16800	126,7	1062,6	1556	7,4
14. Швеція	35000	58,5	346,1	1592	7,4
15. Велика Британія	29600	183,2	1694,5	374	8,1
16. Кіпр	16600	4,1	17,5	2902	7,4
17. Чехія	7800	58,8	145,9	911	7
18. Естонія	6700	5,9	14,5	1598	7,9
19. Угорщина	6200	38,6	98,4	1397	7,5
20. Латвія	5400	5,3	18	1450	7,3
21. Литва	5800	7,8	27,4	1467	7,4
22. Мальта	12200	1,8	6,2	1852	7,5
23. Польща	6900	75,7	353,7	1379	6,8
24. Словаччина	6500	29,6	65,9	1545	7,6
25. Словенія	13700	13,5	36,1	919	6,4
26. Болгарія	2700	10,1	36	2168	6,8
27. Румунія	2800	28,5	121,9	2283	6,7
28. Норвегія	63772,7	78,9	311,9	1562	7,5
29. Ісландія	29843	2,7	9,6	2129	7,8
30. Швейцарія	50595,4	84,1	394,1	488	8,2
31. Хорватія	10204,2	4,8	45,2	717	6,4
32. Алжир	3136,1	20,8	119,9	1575	6
33. Єгипет	3377,7	7,07	163,6	3216	5,6
34. Ізраїль	20430,8	11,08	151,8	3243	6,6
35. Марокко	2163,5	7,7	69,2	3142	6,2
36. Сирія	2181,5	3,5	45	2078	5,5
37. Туніс	3137,3	9,5	33,1	3224	6,4
38. Чілі	2727,7	9,4	150,2	1630	8,1
39. Албанія	7873,6	0,9	8,7	1587	6,9
40. Чорногорія	3969,4	0,2	2,9	1479	7
41. Сербія	3345,3	4,1	29,4	1373	6,2
42. Йорданія	8740,4	0,2	20,5	3326	7,2
43. Мексика	6972,2	13,06	757,4	11889	7
<i>Ведуться переговори щодо створення ЗВТ між країною та ЄС</i>					
1. Індія	887,1	32,9	1078,7	6410	6,6
2. Півд. Корея	15210,7	38,6	744	8707	7,4
3. Сингапур	2235,3	18,6	164	11405	6,1

Назва країни	ВВП на душу населення країни, євро, 2010 р.	Обсяг експорту товарів з країни до ЄС, 2010 р., млрд. євро	ВВП країни, млрд. євро, 2010 р.	Відстань між столицею країни та столицею ЄС, км	Індекс економічної свободи в країні
4. Малайзія	5849,7	20,7	165,2	10251	6,7
5. Індонезія	1516,9	13,7	524,3	10507	6,7
6. Філіпіни	32173,8	5,4	207,7	10547	8,6
7. В'єтнам	871,7	9,4	76,9	8981	5,9
8. Тайланд	3485,5	17,2	235,8	9241	7
9. Канада	34614	20,08	1179,5	6023	8,1
10. Аргентина	6534,7	9,3	264,8	11287	5,9
11. Бразилія	7898,4	32,3	1526,4	8976	6,2
12. Україна	2265,1	11,3	103	2174	5,6
13. Білорусь	4229,3	2,6	39,9	1599	5
14. Китай	3230,7	281,6	4333,7	7959	6,3
15. Іран	3382,7	13,2	254,9	4083	6,5
16. Казахстан	6280,8	14,9	97,9	4528	7,2
17. Росія	7936,8	154,7	1114,1	2645	6,1

Джерела: [3;9;15;16;17;18;19]

Для дослідження було використано нелінійну модель ступеневого вигляду, завдяки якій отримали оцінки параметрів A, k, n , методом найменших квадратів.

$$T = A \frac{k^l n^m}{(wp)^* (Ief)^* (wPl)^* D} \quad (1)$$

Де A, k, n, m – константи (параметри моделі).

Згідно з термінологією, яка запропонована в [4;22] дана регресійна модель є внутрішньолінійною, так як за допомогою логарифмічного перетворення її можна привести до лінійної моделі, що має наступний вигляд::

$$\ln T = \ln (A(WP)^k * (Ief)^l * (WPl)^n / D^m) \quad (2),$$

де T – товарообіг, WP – ВВП країни, Ief – індекс економічної свободи країни, WPl – ВВП на душу населення країни, D – відстань між столицею країни до м. Брюссель.

Підставивши в якості змінних статистичні дані по Україні в кожну з шести отриманих моделей, отримали результати авторських розрахунків на рівень 2010 р. для країн ЄС, країн, що мають зону вільної торгівлі з ЄС та країн, які ведуть переговори про створення зони вільної торгівлі з ЄС, вказані в Таблиці 3. При цьому, відмічається вкрай низький коефіцієнт детермінації цієї залежності.

Резюмуючи результати даного авторського дослідження можна зробити висновок про те, що згідно з розрахунками, більше всього зросте експорт українських товарів до ЄС

при умові повної інтеграції до ЄС (до 29,19 млрд. євро). При таких же умовах зросте і імпорт з країн ЄС до України (до 16,96 млрд. євро). Найменший же приріст Українського експорту до країн ЄС ми отримаємо при створенні зони вільної торгівлі з ЄС, не вступаючи до Євросоюзу (9,21 млрд. євро). Хоча імпорт з ЄС до України при таких умовах буде більший, ніж при не підписанні даної угоди (12,93 млрд. євро проти 11,55 млрд. євро).

Таблиця 3.
Детальні розрахунки за гравітаційною моделлю

Україна		Ln(фактор)			4,634728988	-7,684324068	1,722766598	7,725374187	
є	згідно моделі			Constant	при Ln(VVP)	при Ln(D ^q -1)	при Ln(l _{ef})	при Ln(VVP1)	
			A	Ln(A)	k	m	l	n	Коеф. детермінації
17,3	16,95686785	EU_export	2,497573275375020	0,915319570599675	0,952359374086727	0,418399320567813	2,360681152384690	-0,433682669801463	0,864800617454615
11,3	29,19231601	EU_import	12,769311845929000	2,547044780254830	0,825678376711945	0,238161263221702	0,284806144681535	-0,214938578929771	0,963920016901849
17,3	12,93348288	nonEUwithZone_export	41,092999341107200	3,715837774660830	0,890326070298037	0,754221510645008	0,936258543956312	-0,142350482212131	0,952012718889308
11,3	9,209077365	nonEUwithZone_import	15,673860482371000	2,751994387377010	0,945984056332461	0,498347327688981	-2,473398182974640	0,410901221343611	0,769240678631961
17,3	11,54517169	withoutZone_export	11,240596675478600	2,419531928063580	0,682789277613406	0,680664102328613	0,598300142485083	0,137456664891568	0,714908179717461
11,3	10,01596484	withoutZone_import	0,822734833795581	-0,195121324879993	0,756144580963762	0,355178277922223	1,201891118893260	-0,044851738662883	0,603748089350867

Отже, за допомогою отриманих нами розрахунків, ми можемо визначити яким чином зміниться експорт та імпорт України при створенні зони вільної торгівлі та при вступі України до ЄС.

Для визначення зміни експорту після вступу України до ЄС:

$29,19231601/10,01596484=2,91$. Тобто, при вступі України до ЄС обсяги експорту зростуть у 2,91 рази або на 291,6 %

Для визначення зміни експорту після підписання Україною угоди про зону вільної торгівлі з ЄС:

$9,209077365/10,01596484=0,9$. Тобто після створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС український експорт зменшиться на 10%.

Для визначення зміни імпорту після вступу України до ЄС:

$16,9568185/11,54517169=1,47$. Тобто, при вступі України в ЄС імпорт зросте у 1,47 разів, тобто на 147%.

Для визначення зміни імпорту після підписання Україною угоди про зону вільної торгівлі з ЄС:

$121,93348288/11,54517169=1,12$. Тобто, після створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС імпорт зросте у 1,12 разів або на 112%.

Отже, у результаті сценарного аналізу практично обґрунтували відому залежність [11] прибутку від різних стадій інтеграційного процесу, тобто при нижчих стадіях інтеграції, таких як зона вільної торгівлі, позитивні ефекти є незначними, проте вони мають тенденцію до зростання при більш високих рівнях інтеграції. Як свідчать дослідження такі переваги від вищих стадій інтеграції, зокрема, від повноправного членства в ЄС, пов'язані з масштабними якісними трансформаціями в національній економіці, на противагу від короткостроковими перевагами від лібералізації торгівлі в рамках зони вільної торгівлі.

Більш глибокі форми інтеграції зумовлюють отримання додаткових ефектів в процесі поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва та вилучення при цьому порівняльних і виявлених переваг; збільшення мобільності факторів виробництва на основі усунення бар'єрів; координації грошово-кредитної і податкової політики; підвищення

зайнятості, прискорення економічного зростання та вирішення на цій основі важливих соціальних проблем як окремих країн, так і інтеграційного об'єднання в цілому.[13]

Таким чином, результати, отримані нами при розрахунках згідно з гравітаційною моделлю торгівлі, застосовуючи такі параметри як відстань між столицею країни та м. Брюсселем (як столицею ЄС), ВВП на душу населення країни, ВВП країни, індексом економічної свободи країни, обсяги експорту та імпорту, провівши аналіз використовуючи дані 27 країн - членів ЄС, 16 країн – не членів ЄС, з якими він підписав угоди про зону вільної торгівлі та 16 країнами – не членами ЄС, з якими ведуться переговори щодо створення зони вільної торгівлі підтвердили незворотність сценарію європейської інтеграції України, важливість створення зони вільної торгівлі, а в перспективі й досягнення повноцінного членства в Європейському Союзі.

Література:

1. Аналіз перспектив торговельних відносин між Україною та ЄС у контексті переговорів щодо розширеної угоди: Центр соціально-економічних досліджень Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua/index.php?mode=publications&act=view&pubid=110&miid=5>
2. Анісімова О.Ю. Гравітаційна модель як інструмент оцінки зон вільної торгівлі / О.Ю. Анісімова // «Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми, перспективи» Матеріали міжнародної наукової конференції 17-18 листопада 2011 р. м. Київ. С.24-25.
3. Відстань між столицями держав Європи.: Режим доступу: http://www.timer.dp.ua/data-bank/geodata/distance_of_europe.htm
4. Дрейпер Н. Прикладной регрессионный анализ / Дрейпер Н., Смит Г. – М.: Статистика. – 1973. – 392 с.
5. Інформаційно-аналітична довідка про вплив наслідків членства України у СОТ на розвиток внутрішнього ринку та прогноз розвитку внутрішнього ринку України у зв'язку з реалізацією Угоди про створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
6. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС: авт. колектив І.Бураковський, К.Куценко, А.Кобилянська та інш.: Інститут економічних досліджень і політичних консультацій: К.: 2010.- 96 с. Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Books/Ocinka_vytrat/ocinka_vitrat_var2.pdf ;
7. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС: Міжнародний центр перспективних досліджень.:К.: 2007: Режим доступу: http://www.icps.com.ua/files/articles/46/21/FTA_Impact_U.pdf
8. Поточний стан переговорного процесу в рамках робочої групи з питань створення зони вільної торгівлі. - 02.09.2011: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=170690&cat_id=152849
9. Расстояние между городами. Режим доступу: <http://redknife.ru/distance>
10. Рылач Н.М. Гравитационная модель для внешней торговли Украины со странами ЕС / Московкин В.М., Колесникова Н.И., Рылач Н.М. // Бизнес Информ.- 2007.- №7.- С. 26-32
11. Сиденко В.Р. Влияние зон свободной торговли на благосостояние и темпы экономического роста./В.Р. Сиденко // «Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми, перспективи» Матеріали міжнародної наукової конференції 17-18 листопада 2011 р. м. Київ. - С. 9.

12. Ферстер Э. Методы корреляционного и регрессионного анализа / Ферстер Э., Ренц Б. – М. : Финансы, 1983. – 302 с
13. Філіпенко А.С. Економічні ефекти зон вільної торгівлі. /А.С. Філіпенко // «Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми, перспективи» Матеріали міжнародної наукової конференції 17-18 листопада 2011 р. м. Київ. С. 11-12.
14. Шнирков О.І. Зони вільної торгівлі у світовій економіці / О.І. Шнирков// Дзеркало тижня.- №8.- 03 березня.- 2007 р. [Електронний ресурс]- режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/zoni_vilnoyi_torgivli_u_svitoviy_ekonomitsi-49328.html.
15. 2011 Index of Economic Freedom.: Heritage Foundation. Ranking the Countries: Режим доступу <http://www.heritage.org/Index/Ranking.aspx>
16. Bilateral relations. Statistics.Trade.- European Comi8ssion.: Режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/>
17. EU Bilateral trade and trade with the world.- 17- Mar-2011:Режим доступу: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries-and-regions/>
18. Eurostat regional yearbook 2010. Eurostat. Statistical book.- 2010. Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-07-001/EN/KS-CV-07-001-EN.PDF
19. External and intra-European Union tade. Statistical yearbook- Data 1958-2006.- 2008.- Eurostat:Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-07-001/EN/KS-CV-07-001-EN.PDF
20. Overview of FTA and other trade negotiations // EU Trade. European Comission.-- 12 august 2011: Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf
21. Real GDP per capita, growth rate and totals.- Eurostat- 13-Apr-2011: Режим доступу:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/web/_download/Eurostat_Table_tsdec100HTMLNoDesc.htm#
22. The gravity model in international trade. Advances and applications. Ed. By P.A.G. van Bergeijk and S. Brakman^ Cambridge University press. -2010 .- 374 p. http://www.cambridge.org/gb/knowledge/isbn/item2705495/?site_locale=en_GB
23. TradeSim (Therd Vartion) a gravity moidel of the calculation of the trade potentials for the developing coutries and economics in transition. – C. Helmers, J.-M. Pasteels.: ITC Working Paper.-June 2005. Market Analysis Section. ITC, Geneva, Switzerland.- 38 p.- http://lionel.fontagne.free.fr/papers/TSM_MII.pdf

УДК 339.543.624+330.357

Сиденко В.Р.*

ВЛИЯНИЕ ЗОН СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ И ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация Рассмотрены эффекты, порождаемые зонами свободной торговли для динамики благосостояния и ВВП, определяется их размерность и возможные негативные последствия. Обобщены результаты исследований относительно эффектов режимов свободной торговли в ключевых региональных объединениях – ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН и др.

Ключевые слова: зона свободной торговли, экономический эффект, благосостояние, экономический рост.

The article analyses effects produced by free trade areas in regard to welfare and GDP dynamics, including their dimensions and possible negative outcomes. It summarises the research results dealing with effects of free trade regimes in key regional blocs – EC, NAFTA, MERCOSUR, ASEAN, and others.

В последнее время в Украине актуализировались исследования по вопросам эффективности создания зон свободной торговли (ЗСТ) с различными странами и объединениями. Это обусловлено поиском оптимальной политики их формирования в условиях наличия конкурирующих проектов региональной интеграции, выходящих за узкие рамки режима ЗСТ. При этом чрезвычайно большое значение имеет обоснование порождаемых различными вариантами региональной интеграции экономических эффектов для роста благосостояния и ВВП, равно как и для других макроэкономических параметров развития.

В рамках ведущихся дискуссий обозначились два основных лагеря: одни отстаивают безусловное преимущество создания глубокой и всеохватывающей ЗСТ с ЕС¹, другие – отстаивают идею о громадных преимуществах интеграции в постсоветское пространство². Похоже, что оперирование большими цифрами возможных выигрышей становится в условиях значительной идеологизации процесса выбора важным инструментом политической борьбы. И в этом кроется большая опасность принятия неадекватных решений.

Целью данного исследования является не ведение полемики с приверженцами того или другого приоритета интеграционной политики, а обобщение имеющихся исследований для как можно более объективного определения видов и возможной размерности экономических эффектов от ЗСТ. Применяемые при этом методы включают теоретический и экономико-статистический анализ и синтез, сравнительный анализ, экономико-математические методы расчета экономической эффективности. Ниже приведены основные результаты проведенного исследования.

¹ Наиболее известное из исследований, лежащих в указанном русле выполнено совместно Центром европейских политических исследований (CEPS), Брюссель, Институтом мировой экономики (IfW), Киль и Международным центром перспективных исследований, Киев [10; 31]. В этом же фарватере лежат исследования Института экономических исследований и политических консультаций под руководством И.В. Бураковского [2; 6], Центра социально-экономических исследований CASE Украина [3; 5].

² Наиболее показательным является здесь позиция Правительственного уполномоченного по вопросам сотрудничества с РФ, СНГ, ЕврАзЭС и другими региональными объединениями В.И. Мунтияна [7].

* Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

Общие свойства различных ЗСТ

Методологические подходы

Эффекты воздействия ЗСТ на благосостояние и темпы роста экономики трудно вычислимы и требуют применения сложного экономико-математического инструментария, который очень чувствителен к исходным предположениям модели и качеству статистических данных и, в силу этого, как правило, дает достаточно приблизительное представление о возможных в действительности результатах. При этом мы сталкиваемся с чрезвычайно большим разбросом в индикаторах такого влияния, обусловленных априорным выдвижением тех или иных предположений, многие из которых не являются не только безусловными истинами, но и достаточно надежными гипотезами. Это, в свою очередь, предопределяет огромный разброс оценок между авторами различных исследований, с одной стороны, и существенное отклонение реальных результатов от прогнозируемых.

Справедливость вышеприведенного тезиса становится очевидной уже при анализе публикаций, вышедших в Украине по вопросу о преимуществах ЗСТ с ЕС. Так, если исследование CEPS [10, с. 10, 27] указывает в различных вариантах 4–7 % выигрыша для благосостояния Украины, то в исследовании ECORYS–CASE от 2007 г. [5, с. 26, 50] – 5,3 %, а в CASE–CASE Украина от 2006 г. [3, с. 46] – лишь 1–2 %.

Однако проблема не столько в разбросе указанных показателей, сколько в самом методологическом подходе, лежащем в основе применяемых экономико-математических моделей. Одним из важнейших постулатов здесь является положение о том, что рост торговли всегда ведет к росту благосостояния, а отклонение торговли – к его снижению. С точки зрения неоклассических моделей торговой политики – это, видимо, так; но с позиций новой теории торговли – вовсе не обязательно, хотя в большинстве случаев такой эффект, действительно имеет место. Не всегда имеет место и благотворное влияние конкуренции: она вполне может иметь и разрушительный характер, когда недостаточно конкурентоспособные фирмы не совершенствуют свои технологии, а просто исчезают с рынка. Это в особенности важно для стран, чье отставание по уровню конкурентоспособности носит системный характер и обусловлено чрезмерно большой неадекватностью в качестве институтов рыночной экономики.

Попытка увидеть непреложные истины там, где их нет, приводит иногда к парадоксальным выводам, например, относительно того, что чем шире сфера охвата регионального интеграционного процесса, тем больше эффект интеграции (пример такого подхода содержится в [42]). – Но зачем тогда вообще региональный формат интеграции, если это действительно так, если региональная интеграция всегда проигрывает по эффективности глобальной?

Сравнение оценок, содержащихся в исследованиях, выполненных *ex ante*, с исследованиями в режиме *ex post* и тем более с реально достигнутыми результатами развития, убедительно свидетельствуют о наличии в сфере региональной интеграционной политики своего рода синдрома завышенных интеграционных ожиданий.

Ярким примером таких высоких ожиданий были расчеты постсоциалистических стран ЦВЕ в отношении эффективности их присоединения к ЕС. Так, оценки чистых преимуществ, которые могли получить 10 стран ЦВЕ от вступления в ЕС, по оценкам специалистов Института экономики РАН, варьировали от «существенных» до «очень существенных»: в долгосрочном плане – 2,5–30 млрд. экю, не считая трансфертов на развитие фермерских хозяйств (23 млрд. экю) и структурную перестройку (50 млрд. экю) [4, с. 335; 8, с. 316]. И дело даже не в том, что 73 млрд. трансфертов некорректно учиты-

вать как «эффект от интеграции» (ибо это вспомоществование, соответствующее уменьшение доходов других стран сообщества, а не результат собственной более эффективной деятельности в европейском пространстве), и не в том, что в относительных величинах реальный долгосрочный эффект составляет лишь 0,5–5,4 % ВВП указанных 10 стран за 2004 г. А дело прежде всего в том, что глобальный кризис 2008–2009 гг. показал эфемерность расчетов роста благосостояния за счет преимущественно внешних факторов для целой группы стран ЦВЕ, включая Венгрию, Латвию и Литву, а также испытывающих большие адаптационные трудности Болгарии и Румынии. И в гораздо лучшей ситуации оказались те страны, где использование интеграции оперлось на эффективную внутреннюю политику трансформаций и наращивания эндогенного потенциала.

Таким образом, в вопросах определения экономической эффективности создания ЗСТ или режимов свободной торговли в рамках более высоких форм интеграционного взаимодействия необходимо проявлять чрезвычайную осторожность и избегать попадания в ловушки, создаваемые исследовательскими стереотипами.

Виды и масштабы статических и динамических эффектов

Создание ЗСТ приводит к формированию двух основных групп экономических эффектов – статических и динамических. Если первые связаны с процессами перераспределения существующих запасов капитала, труда, иных материальных и нематериальных ресурсов, то вторые обусловлены воздействием на производственные мощности, производительность факторов [9, с. 284].

Основы понимания статических эффектов заложены еще Дж. Вайнером (J. Viner) [43], который ввел различие эффектов расширения торговли (trade creation) и отклонения торговли (trade diversion). ЗСТ, ликвидируя барьеры для торговли, создает эффект замещения неэффективного отечественного производства с более высокими затратами (и часто более низким качеством) импортом из стран – участниц ЗСТ. Тем самым совокупные издержки падают и благосостояние растет. Но одновременно ЗСТ создает искусственные преференции для торговли стран-членов сравнительно с торговлей с третьими странами, что ведет к неэффективному замещению импорта из третьих стран импортом из стран-партнеров.

К числу статических эффектов ЗСТ следует отнести также и снижение административных расходов, связанных с осуществлением торговых операций (транзакционных издержек), что обусловлено упрощением процедур таможенного оформления, некоторым упрощением системы контроля за движением товаров. Определенную роль играет и улучшение – вследствие укрепления рыночных позиций участников ЗСТ – общих условий торговли в торговле с третьими странами сравнительно с теми, условиями, которые может достичь страна самостоятельно [1, с. 237–238].

Динамические эффекты связаны, во-первых, с расширением рыночного пространства для производителей из стран-участниц ЗСТ, что ведет к расширению производства и созданию новых рабочих мест; во-вторых, с усилением конкуренции, стимулирующей повышение качества, снижение издержек и внедрение инноваций, сокращение неэффективных производств; в-третьих, к стимулированию прямых инвестиций из-за пределов ЗСТ, поскольку фирмы из третьих стран стремятся таким образом сохранить свои позиции на преференциальном рыночном пространстве; в-четвертых, ускоренное развитие инфраструктуры, поддерживающей возросшие масштабы рыночной деятельности; в-пятых, усиление позитивного восприятия перспектив развития региона со стороны компаний и инвесторов, что также способствует долговременному усилению их активности.

Имеющие в научной литературе исследования относительно масштабов возможного выигрыша в благосостоянии от создания ЗСТ – при всем разнообразии существующих оценок для сферы интеграции рынков – измеряется, как правило, или в пределах 1 % ВВП, или немного выше указанной величины – что значительно уступает эффектам, порождаемым факторами инвестиций и технологий и политикой их оптимизации.

Однако вышеуказанная величина связана прежде всего именно со статическими эффектами. Так, Р. Болдуином (Baldwin) и др. [14; 35] была использована модель эндогенного экономического развития, позволяющая учесть прежде всего не традиционный эффект статической аллокации ресурсов, а т.н. «динамический эффект» – от инноваций, роста производительности и ускорения темпов роста выпуска и доходов (модели, представляющие т.н. «новую» теорию роста); в данном случае – это динамический эффект торговли Гроссмана–Хелпмана (Grossman–Helpman). Но даже с учетом того, что динамические эффекты рынков могут быть заметно большими, чем статические (аллокационные) эффекты, все равно, по своей размерности они не имеют критически большого значения для развития. Справедливость этого убедительно продемонстрировал Китай – страна, которая в течение последних трех десятилетий стабильно сохраняла уникально высокие темпы экономического роста и качественного развития экономики, не прибегала к сколько-нибудь активному участию в процессах создания ЗСТ и других форматов региональной экономической интеграции.

Однако практически все вышеуказанные долговременные эффекты, тесно связанные с использованием преимуществ больших пространств, развитием в них инноваций, не являются безусловными в своем действии. Они опосредуются параметрами внутренней рыночной среды, степенью достигнутой институциональной зрелости и реализуются лишь в рамках адекватной политики развития, которая вовсе не обязательно сопровождает формирование и реализацию региональных соглашений по либерализации торговли. И при недостаточности такой политики потенциально позитивные эффекты расширенного рыночного пространства вполне могут обернуться явлениями неконкурентоспособности и структурной деградации. К примеру, эти эффекты могут вполне быть заблокированы, если в рамках более широкого экономического пространства будет возрасть не конкуренция, а олигополия, как это показали, к примеру, Арди и Эль-Аграа (Ardy El-Agraa 2007) [13].

Сравнение эффектов от ЗСТ и от более высоких стадий интеграции

В имеющихся исследованиях теоретически обоснована существенная зависимость уровня получаемой выгоды от интеграции от достигнутой стадии интеграционного процесса: для низших стадий выгоды, как правило, минимальны, но они имеют склонность возрастать при продвижении на более высокие уровни интеграции [38, с. 16–17, 366].

Так, при валютной интеграции совокупный эффект может быть достаточно ощутимым. В исследовании, выполненном позднее в отношении 12 стран – членов ЕС, эффект роста благосостояния от валютной интеграции определен в размере 11,1 %, а для 15 стран – 14,4 % [11, с. 34]. Если это так, то говорит о том, что валютная интеграция в принципе может давать существенно больший выигрыш в терминах ВВП, чем интеграция на основе объединения рынков товаров и услуг.

То есть, в целом уровень получаемой выгоды от ЗСТ существенно ниже, чем от более высоких стадий интеграции, что подчеркивает важную зависимость размерности возможных экономических эффектов от стадии развития интеграции. Увеличение размерности выгод от развития региональных интеграционных процессов, как показывают некоторые исследования, имеет преимущественно стратегический характер, связанный с

крупными качественными изменениями в экономике, а не с текущими, легко реализуемыми выгодами, вытекающими из простой либерализации торговли. Хотя многие адепты создания ЗСТ обращают внимание прежде всего на эти краткосрочные преимущества.

Возможные негативные эффекты ЗСТ

Даже признание в целом позитивного влияния ЗСТ на благосостояние и экономический рост не исключает возможности проявления отрицательного воздействия в зависимости от конкретных условий заключения соглашения о ЗСТ. В этом аспекте следует обратить внимание, что эффект масштаба в рамках более широкого рыночного пространства вполне может проявляться прежде всего в старых отраслях, а не в отраслях – технологических лидерах [37].

Кроме того, важно с особой осторожностью относиться к интеграции стран с сильно различающимися уровнями развития: по крайней мере, в некоторых моделях были получены результаты, свидетельствующие об отсутствии заметных положительных эффектов [23] или об отрицательных эффектах [11, с. 27–36; 41] для Мексики от объединения НАФТА, что может быть обусловлено как неблагоприятными эффектами «условий торговли», так и тем, что недостаток благоприятных рыночных условий мешает проявлению эффекта ценовой трансмиссии (price transmission effect), а в некоторых сегментах рынки труда не реагируют на изменения в относительных ценах.

Специфические особенности: опыт отдельных соглашений

1. Режим свободной торговли в рамках ЕЭС (ЕС)

Первичные оценки в указанной области исследований оперировали исключительно статическими эффектами. Так, исследования совокупного торгового эффекта от интеграции на ее первой и второй стадии в рамках ЕЭС показали, что эффект от создания торговли на первом этапе интеграции (1961–1972 гг.) варьировал, по разным оценкам, от \$9,2 млрд. до \$19,8 млрд., тогда как отклонение торговли составило в этот же период от –\$2,5 млрд. до \$0,5 млрд. Для второй стадии интеграции (1974–1981 гг.), после расширения ЕС в 1973 г., создание торговли принесло \$11–17 млрд., тогда как потери от отклонения торговли составили \$2 млрд. [30, с. 180–184].

Статический подход применялся вначале и к оценке эффектов от завершения интеграции европейского рынка в результате принятия в 1992 г. Программы единого рынка (ПЕР), причем они вначале оценивались достаточно высоко – до 5 % ВВП (включая эффекты от либерализации, эффекты от увеличения масштаба и усиления конкуренции) [17; 25; 26]. В наиболее известном официальном исследовании подобного рода, опубликованном в 1988 г. Европейской Комиссией (т.н. «Доклад Чекини» – Cecchini Report) [20]³, предсказывались такие эффекты от реализации ПЕР: средний выигрыш для 12 стран-членов ЕЭС на тот момент в терминах ВВП – 170–250 млрд. экю (ныне евро), или 4,25–6,5 % ВВП – при микроэкономической оценке (табл. 1) и 4,5–7,0 % – при макроэкономическом моделировании (табл. 2). При этом микроэкономический выигрыш обеспечивался ликвидацией прямых издержек от соблюдения пограничных формальностей и связанных с ними административных издержек (примерно 1,8 % стоимости торговли товарами), а также других барьеров (технических регламентов и др.) – почти 2 % совокупных издержек компаний; вместе это 0,5 % добавленной стоимости в промышленности. К этому добавлялись не прямые выгоды в виде снижения издержек и цен (на 10–20 % и более) от ликвидации ограничений на доступ к рынку; экономии от увеличения масштаба

³ Доклад Чекини был фактически резюме выполненного под эгидой Еврокомиссии исследования от 1988 г. под руководством М. Эмерсона – т.н. «Доклада Эмерсона» [25; 26].

(снижение затрат на 1–7 % примерно в трети отраслей промышленности); выигрыш от усиления конкуренции (снижение накладных расходов, переукомплектованности штатов и неэффективного управления запасами); снижение цен на монополизированных рынках.

Однако доклады Чеккини и Эмерсона были в дальнейшем подвергнуты острой критике рядом авторитетных исследователей. Так, Эль-Аграа (El-Agraa) и Арди (Ardy) [13, с. 140–142] констатировали умозрительность использованного подхода, в основе которого лежал искусственно сконструированный идеал объединенного рынка (малые дисперсии цен, фирмы, действующие на всем пространстве европейского рынка), когда все выигрыши рассчитывались как цена отступления от этого идеала. При этом, в частности, обращается внимание, что реальная картина – это увеличение числа слияний и поглощений на объединенном рынке, что ведет к олигополии, а вовсе не к снижению цен посредством конкуренции [24, с. 487]. Отмечалось, что в целом лишь некоторые отрасли реально получают выигрыш от либерализации рынков [16; 29; 40].

В модели Mercenier [37, с. 137–138] было показано, что реально эффекты увеличения благосостояния от завершения ПЕР ограничиваются лишь реаллокацией существующих ресурсов и едва превышают 1 %, за исключением Великобритании и Германии, причем возможны негативные эффекты благосостояния, порождаемые в более интегрированных отраслях промышленности. Так, эффект экономии от увеличения масштаба имеет отношение лишь к «заходящим» (sunset) промышленным отраслям, тогда как большая часть роста мировой экономики с 1995 г. наблюдалась в «восходящих» (sunrise) отраслях, таких как информационные технологии. Улучшить отмеченную выше картину можно лишь существенными изменениями в экономической политике государства и частных компаний.

Таблица 1.
Микроэкономические оценки потенциального экономического выигрыша
от завершения создания внутреннего рынка ЕЭС, содержащиеся в «Докладе Чеккини»

№	Виды выигрыша	Млрд. экю	% ВВП
1.	От ликвидации барьеров для торговли	8–9	0,2–0,3
2.	От ликвидации барьеров, влияющих на производство	57–71	2,0–2,4
3.	<i>Всего от ликвидации барьеров</i>	<i>65–80</i>	<i>2,2–2,7</i>
4.	От более полного использования экономии от увеличения масштаба	61	2.1
5.	От усиления конкуренции, уменьшающей неэффективность бизнеса и монопольные цены	46	1.6
6.	<i>Всего от интеграции рынков</i>	<i>62⁴–107</i>	<i>2,1⁴–3,7</i>
Совокупный выигрыш			
7.	<i>для 7 стран-членов в ценах 1985 г.</i>	<i>127–187</i>	<i>4,25–6,5</i>
	<i>для 12 стран-членов в ценах 1988 г.</i>	<i>170–250</i>	<i>4,25–6,5</i>

Примечание. Все показатели, кроме указанных в позиции 7, рассчитаны для семи стран – членов ЕЭС (Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Франции) в ценах 1985 г. с последующим калиброванием их в ценах 1988 г. для 12 стран-членов ЕЭС.

Источник: Commission of the European Communities [20, Table 1].

⁴ Данный минимальный суммарный показатель не разбивался на позиции 4 и 5.

Таблица 2.

Макроэкономические оценки потенциального экономического выигрыша от интеграции рынка ЕЭС в сочетании с мерами экономической политики, содержащиеся в «Докладе Чеккини»

Характер экономической политики	Экономические последствия				
	ВВП (%)	Потребительские цены (%)	Занятость (млн.)	Дефицит госбюджета (% ВВП)	Внешний баланс (% ВВП)
Без дополнительных мер экономической политики	4,5	-6,1	1,8	2,2	1
С дополнительными мерами экономической политики	7	-4,5	5	0,4	-0,2
Предельная ошибка			± 30 %		

Примечание. Рассчитано с использованием имитационных моделей HERMES и IN-TERLINK.

Представленные эффекты относятся к среднесрочному периоду.

Дополняющие меры экономической политики включают в себя увеличение государственных инвестиций и снижение налогов.

Источник: Commission of the European Communities [20, Table 2].

А Нойбергер (Neuberger) [39] обосновал, что цифры в Докладе Чеккини абсолютно не представляют возможные результаты ликвидации барьеров и что ликвидация нетарифных барьеров сама по себе бессмысленна без соответствующих мер по повышению эффективности, рационализации и выигрыша для производителей.

Иначе говоря, реальные оценочные данные статических эффектов должны были быть существенно ниже. Тем более что реально достигаемые показатели роста ВВП в период после введения в действие программы единого рынка оказались далекими от предсказанных: вместо прогнозируемого роста ВВП на 4,5 % (вариант без сопутствующих мер экономической политики) реально в 1994 г. было 1,3 %, 1995 г. – 2,1 %, 1996 – 1,8 %, 1997 – 2,7 %, 1998 – 2,9 %. Однако, с другой стороны, учет динамического эффекта в ходе реализации ПЕР увеличивает влияние на ВВП, предсказанное в докладе Чеккини, на существенную величину – от 40 до 3900 % и может прибавить на постоянной основе к темпам роста в долгосрочном периоде 0,28–0,92 п.п. при расчетах на основе модели Ромера (Romer) и 0,31–0,81 п.п. в модели эндогенных инноваций [14].

Под влиянием вышеуказанной критики, с одной стороны, и совершенствования методологии оценки эффектов ПЕР – с другой, более поздняя попытка Еврокомиссии определить влияние ПЕР на рост ВВП указала на прирост ВВП в размере 1,1–1,5 %, или 60–80 млрд. экю, для 1994 г. [21, с. 166–167].

Однако и в более поздних исследованиях, мы находим значительную долю скепсиса относительно реального влияния интеграции на благосостояние и макроэкономические показатели в целом. Так, в частности, Р. Девисон (R. Davison) показал, как в реальной действительности происходило существенное отклонение от показателей, предсказанных в докладах, выполненных под эгидой КЕС. В частности, вместо оцененного роста ВВП на 174–207 млрд. экю для периода 1988–1994 гг. в докладе КЕС от 1996 г. было реально получено лишь 65 млрд. экю [22, с. 21]. При этом уровни занятости отчетливо снизились в течение 1990-х гг. в условиях единого европейского рынка. А в целом, по мнению автора, «политологи и экономисты должны задать вопрос, почему единый европейский рынок не

смог принести осязаемые выгоды в сферах торговли и занятости, и является ли модель интеграции ЕС, принятая в 1980-х и 190-х гг., адекватной в аспекте перспектив будущего экономического развития и роста занятости... В итоге, внутренний рынок породил значительную конвергенцию рынков, но малый рост рынков» [22, с. 39].

2. НАФТА

В некоторых работах утверждается, что имеется большой потенциал выигрыша от глубокой интеграции, даже для таких больших стран, как США и Канада, а для малых стран эффекты интеграции должны быть намного более значительными.

Так, в ранних исследованиях проблематики НАФТА (с использованием статических моделей) приходили к выводу, что выигрыш для Мексики будет наибольшим – от 2 до 5 % ВВП, тогда как для США – 0,1 %, Канады – вообще никакого выигрыша в сравнении с выгодами от двусторонней ЗСТ со США, введенной в действие с 1989 г. К примеру, в модели Brown, Deardorff, and Stern [15] устранение тарифных и нетарифных барьеров в НАФТА дает эффект для Мексики в размере 2,2 %, США – 0,1 %, Канады – 0,7 %, с учетом устранения барьеров для инвестиций в Мексике – соответственно, 5,4 %, 0,1 % и 0,7 %, но эти 0,7 % для Канады – эффект от либерализации торговли со США. Но учет в дальнейшем двух динамизирующих эффектов (от приспособления рынков труда и потоков инвестиций) ведет к увеличению выигрыша для Мексики до 5–11 % ВВП [33].

В модели J. Romalis [41] эффекты от НАФТА практически отсутствуют для США и Канады и слабо отрицательны (–0,3 % ВВП) для Мексики. А в альтернативной модели [36] статистически значимый эффект, наоборот, установлен лишь для экономики Канады.

Однако, при использовании комбинированной модели (гравитационной и общего равновесия) возможный прирост благосостояния от ЗСТ в рамках НАФТА был оценен в размере всего 0,1 % для Канады и США, а для Мексики эффект оказался вообще отрицательным (–0,3 %), в основном (–2,5 %) из-за ухудшения условий торговли при снятии мексиканских тарифов (это связано с асимметричным характером тарифов – значительно более высоким их уровнем на импорт в сравнении с экспортом страны и значительным превышением нетарифными, особенно пограничными, барьерами тарифных барьеров, что ослабляет эффект тарифной либерализации) [11]. Впрочем, другое исследование [34] указывает на положительное воздействие интеграции в НАФТА для Мексики (утроение мексиканского экспорта в США и Канаду в долларовом исчислении за 10 лет с 1993 по 2002 г.; существенное возрастание потоков ПИИ в Мексику – с \$12 млрд. в 1991–1993 гг. до \$54 млрд. в 2000–2002 гг.; при этом экспорт содействовал росту ВВП на 3 процентных пункта, а инвестиции – еще на 1,5 п.п. в течение периода 1996–2002 гг. При этом произошло существенное возрастание совокупной производительности факторов производства, что позволило удвоить темп роста ВВП со средних 2 % в год в 1980–1993 гг. до 4 % в 1996–2002 гг. Из этого позитивного примера делается предположение о потенциально значительных эффектах для развивающихся стран создания ЗСТ обеих Америк.

Однако в еще одном специальном исследовании, посвященном Мексике [23], было обнаружено отсутствие заметного влияния тарифной либерализации внутри НАФТА на благосостояние домохозяйств.

3. МЕРКОСУР

Выигрыш стран – участниц МЕРКОСУР оценен в одном из выполненных специализированных исследований [27] в таком диапазоне: Аргентина – 1,8 % ВВП, Бразилия –

1,1 %, Уругвая – 2,3 % (в основном от снижения торговых издержек и торговых наценок) – что вряд ли представляет собой особо впечатляющий результат в свете широко разрекламированных интеграционных намерений этого объединения.

В исследовании проблем региональной интеграции в Америке с позиции МЕРКОСУР на основе модели ГТАР [18; 19], указывается, что эффект ЗСТ обеих Америк достаточно мал: он создает эффект благосостояния в размере \$1984 млн., в т.ч. завершение МЕРКОСУР – \$682 млн., доступ его стран-членов на прочие рынки Америки – \$2629 млн., открытие их экономики для импорта из других стран Америки – минус \$418 млн., либерализация среди третьих стран Америки – минус \$909 млн. А в случае создания ЗСТ без участия МЕРКОСУР чистый эффект будет вообще отрицательным, но достаточно малым по величине. В процентах от объема потребления этот эффект от формирования ФТАА выразится для Аргентины в 0,28 %, Бразилии – 0,25 %, США – 0,10 %, Канады – 0,23 %, а для Уругвая и Чили принесет потери в размере –0,04 и –0,12 %, соответственно.

4. АСЕАН и АТЭС

Для региональной интеграции в азиатском регионе, прирост благосостояния от создания ЗСТ в рамках АСЕАН оценивается одним из исследований [28] лишь около 0,5 % ВВП, для формата АСЕАН +1 (Китай) – более 1,5 % ВВП, АСЕАН+3 – 2 % ВВП и АСЕАН+6 – почти 2,5 % ВВП.

В специальном докладе по данному вопросу [42] указывается, что широкая восточноазиатская ЗСТ увеличит совокупный ВВП региона, как минимум, на 1,18 % (для стран АСЕАН – на 3,64 %, а Китая, Японии и Кореи – всего на 0,92 %), а экономическое благосостояние – на \$104,6 млрд. (для АСЕАН – \$37,7 млрд., Китая, Японии и Кореи – \$66,9 млрд.), хотя эти величины, как указано, могут недооценивать реальные выгоды из-за ограничений модели.

Самые последние оценки, полученные при помощи усовершенствованных вычислимых компьютерных моделей общего равновесия относительно перспектив создания в регионе в различных вариантах ЗСТ [32], показывают, что такие эффекты до 2017 г. могут колебаться в зависимости от варианта ЗСТ: более широкие по охвату ЗСТ приносят больший размер эффекта (\$19–63 млрд. в ценах 2001 г. для ЗСТ в составе АСЕАН+1; \$228 млрд. – АСЕАН+3 и \$285 млрд. – АСЕАН+6⁵). Однако и совокупные потери для третьих стран больше для варианта АСЕАН+6 (\$25 млрд.); для АСЕАН+3 они равны \$14 млрд., а АСЕАН+1 минимальны (\$5 млрд. при участии Кореи, \$9 млрд. – Японии) или вообще отсутствуют для участия Китая (баланс выгод и потерь положителен для третьих стран в целом – 19 млрд.). В терминах процента прироста доходов это означает для стран АСЕАН выигрыш в размере 0,68–3,72 % при разных вариантах формата АСЕАН+1, 5,23 % – АСЕАН+3 и 5,66 % – АСЕАН+6.

Еще одно недавнее исследование по этому вопросу [12] показало, что для АСЕАН создание ЗСТ в его рамках дает мизерный эффект: по разным сценариям расчетов от – 0,01 до +0,09 % прироста реального ВВП; для формата АСЕАН+3 этот эффект возрастает до 0,23–0,36 % ВВП; АСЕАН+6 – 0,25–0,39%. Но что показательно и отсутствовало в ранее приведенных расчетах, дальнейшее расширение ЗСТ до формата Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) дает прирост на уровне 0,33–0,53 % для АСЕАН и 0,09–0,15 % для самого АТЭС, а создание глобальной свободной торговли – 0,52–0,78 % для АСЕАН и 0,16–0,25 % для АТЭС.

⁵ «+1» – одна из трех стран: Китай, Р. Корея и Япония; «+3» – все они, вместе взятые; «+6» – они же и Индия, Австралия, Новая Зеландия.

Выводы

Имеющиеся оценки, обобщающие мировой опыт, не дают достаточно убедительных, однозначных доказательств существенного позитивного влияния ЗСТ на благосостояние и экономический рост. Они свидетельствуют о наличии своего рода синдрома завышенных ожиданий относительно влияния различных форматов региональных экономических процессов, в т.ч. и процессов создания ЗСТ, на благосостояние и темпы экономического роста.

Получение значимых эффектов от указанных процессов, как правило, связано с активизацией внутренних процессов развития и структурных изменений, которые зависят от условий инвестирования и инновационных процессов, на что в немалой степени оказывают влияние конкретные условия, закладываемые в соглашения о ЗСТ и других формах региональной интеграции, а также активные меры национальной политики развития конкурентоспособности в более открытой рыночной среде, включая совершенствование соответствующих рыночных институтов.

Литература

1. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 1996.
2. Бураковський І., Мовчан В. Зона вільної торгівлі з ЄС та Митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном: чи можлива інтеграція України в обидва об'єднання одночасно // Фонд імені Фрідріха Еберта: Представництво в Україні. Відносини Україна – ЄС в умовах сучасних викликів: Щоквартальник. – Липень 2010. – № 2 (14). – С. 10–16 [Електронний ресурс]. – Доступно з: <<http://www.fes.kiev.ua/new/wb/pages/ukrajinska/publikacii/ukrajina.php>>.
3. CASE, CASE Україна. Перспективи економічних відносин між Україною та Європейським Союзом / М. Якуб'як, А. Колесніченко (ред.) та ін. – К.: Центр соціально-економічних досліджень CASE Україна, 2006 [Електронний ресурс]. – Доступно з: <<http://www.case-ukraine.com.ua/u/publications/ac05f7af7aeb5f071616fcd5f85dfbe2.pdf>>.
4. Гринберг Р.С., Глинкіна С.П. Научная деятельность Института международных экономических и политических исследований РАН: раздел «Интеграция в мировую экономику и политику» // Трансформации на постсоциалистическом пространстве / Отв. ред. С.П. Глинкіна; сост. И.И. Орлик. – СПб: Алетейя, 2009 – С.317–336.
5. ECORYS Research and Consulting, CASE. Аналіз перспектив торговельних відносин між Україною та ЄС у контексті переговорів щодо розширеної угоди. – Роттердам, 13 грудня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Доступно з: <<http://www.case-ukraine.com.ua/u/publications/85d698452e7dec523c4785a500298bf5.pdf>>.
6. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. – К.: К.И.С., 2010.
7. Мунтиян В.И. Решение об интеграции в Таможенный союз нужно принимать уже в первой половине года. – Коммерсантъ. Украина. – 2011. – № 54, 5 апреля.
8. Некипелов А.Д. Постсоциалистические трансформации: основные направления исследований // Трансформации на постсоциалистическом пространстве / Отв. ред. С.П. Глинкіна; сост. И.И. Орлик. – СПб: Алетейя, 2009.– С. 304–317.
9. Рут, Френклін Р., Філіпенко, Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998.

10. Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Брюссель, Інститут світової економіки (IfW), Кіль, Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД), Київ. Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною: Остаточний текст, 16 лютого 2006 року [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.icps.com.ua/files/articles/43/19/Ukraine_EU_FTA.pdf>
11. Anderson, James E. and Wincoop, Eric van. Borders, Trade and Welfare: NBER Working Paper 8515. October 2001.
12. Ando, Mitsuyo. Impacts of FTAs in East Asia: CGE Simulation Analysis: RIETI Discussion Paper Series 09-E-037 [Electronic resource]. – Available at: <<http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/09e037.pdf>>.
13. Ardy, Brian and El-Agraa, Ali. The Economics of the Single Market // El-Agraa, A.M. (ed.). The European Union: Economics and Policies: 8th edition. – Cambridge: Cambridge University Press, 2007. – P. 130–143.
14. Baldwin, Richard. The Growth Effects of 1992: NBER Working Paper No. 3119, September 1989.
15. Brown, Drusilla K., Deardorff, Alan V., and Stern, Robert M. Estimates of a North American Free Trade Agreement. Manuscript. Federal Reserve Bank of Minneapolis, 1994.
16. Buigies, P., Jacquemin, A. and Sapir, A. (eds). European Policies on Competition, Trade and Industry: Conflict and Competition. – Aldershot: Edward Elgar, 1995.
17. Catinat, Michael, and Italianer Alexander. Completing the Internal Market: Primary Microeconomic Effects and Their Implementation in Macroeconometric Models. – Brussels: Commission of the European Communities, 1988.
18. Cinve S.L. and Terra M.I. Integration of the Americas: Welfare Effects and Options for the Mercosur. – Universidad de la República (Uruguay), Documento No. 09/03, Noviembre, 2003. – P. 20, 22, 25 [Electronic resource]. – Available at: <<http://decon.edu.uy/publica/2003/Doc0903.pdf>>.
19. Cinve S.L. and Terra M.I. Integration of the Americas: Welfare Effects and Options for the Mercosur. – Washington, D.C., February 2004 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.redmercosur.org.uy/>.
20. Commission of the European Communities. Europe 1992: The Overall Challenge. SEC (88) 524 final. – Brussels, 13 April 1988.
21. Commission of the European Communities. Economic Evaluation of the Internal Market // Commission of the European Communities. European Economy. Reports and Studies. – January 1996. – No.4. – P. 1–208.
22. Davison, Remy. Re-Evaluating EU Integration: An Economic Assessment of the Impact of the Single European Market: CERC Working Papers Series (The University of Melbourne) No. 2/2000.
23. De Hoyos, Rafael E. North-South Trade Agreements and Household Welfare: Mexico under NAFTA. April 13, 2007 [Electronic resource]. – Available at: <<http://www.anahuac.mx/gof/documentos/>>.
24. El-Agraa, A. M. (ed.). Economics of the European Community: 3rd ed. – New York: St. Martin's Press, 1990.
25. Emerson M. et al. The Economics of 1992 // Commission of the European Communities. European Economy. – March 1988. – No. 35. – P. 1–218.
26. Emerson, Michael. The Economics of 1992: The E.C. Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market. – Oxford: Oxford University Press, 1988.

27. Flores, R. The Gains from MERCOSUR: A General Equilibrium, Imperfect Competition Evaluation // *Journal of Policy Modeling*. – 1997. – Vol. 19, No. 1. – P. 1–18.
28. Harrigan F., James W., Plummer M. and Zhai F. Bilateralism or Regionalism: Alternative Scenarios for Asian Trade Liberalization: Paper Prepared for Asian Development Bank Seminar 11–12 December 2006, Bangkok, Thailand [Electronic resource]. – Available at: <<http://www.adb.org/documents/events/2006/shaping-the-future/Harrigan-James-Plummer-Zhai-ppt.pdf>>.
29. Greenaway D. Intra-Industry Trade, Intra-Firm Trade and European Integration: Evidence, Gains and Policy Aspects // *Journal of Common Market Studies*. – 1987. – Vol. 26, February. – P. 153–172.
30. Grimwade, Nigel. Measuring the Impact of Economic Integration // El-Agraa. A.M. (ed.). *The European Union: Economics and Policies*: 8th edition. – Cambridge: Cambridge University Press, 2007. – P. 165–189.
31. International Centre for Policy Studies (ICPS), Kyiv. The Prospect of Deep Free Trade between the European Union and Ukraine: Report prepared in fulfillment of contract 2005/S 89-085795 of the European Commission's Directorate-General for Trade on the economic feasibility, general economic impact and implications of a free trade agreement between the European Union and Ukraine / Michael Emerson (Project Director) et al. – Brussels: Centre for European Policy Studies, 2006.
32. Kawai M., Wignaraja G. Regionalism as an Engine of Multilateralism: A Case for a Single East Asian FTA: ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration No. 14, February 2008.
33. Kehoe, Patrick J., Kehoe Timothy J. Capturing NAFTA's Impact With Applied General Equilibrium Models // *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*. – Spring 1994. – Vol. 18, No. 1 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.minneapolis-fed.org/publications_papers/qr/>.
34. Kose, M. Ayhan, Meredith, Guy M., and Towe, Christopher M. How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence: IMF Working Paper WP/04/59. IMF, April 2004.
35. McKibbin, Warwick J. Dynamic Adjustment to Regional Integration: Europe 1992 and NAFTA // *Journal of the Japanese and International Economies*. – 1994. – Vol. 8, No. 4. – P. 422–453.
36. Mehanna, Rock-Antoine and Shamsub, Hannarong. Who is Benefiting the Most from NAFTA? An Intervention Time Series Analysis // *Journal of Economic Development*. – December 2002. – Volume 27, No. 2. – P. 69–79.
37. Mercenier, J. Completing the European Internal Market: A General Equilibrium Evaluation under Alternative Market Structure Assumptions // M. Dewatripont and V. Ginsburgh (eds). *European Economic Integration: A Challenge in a Changing World*. – Amsterdam: North Holland, 1994. – P. 117–146.
38. Molle, Willem. *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*: 5th edition. – Aldershot Hants, England – Burlington, USA: Ashgate Publishing, 2006.
39. Neuberger, H. *The Economics of 1992*. – London: Socialist Group of the European Parliament, 1989. – P. 1–15.
40. Pelkmans, J. and Winters, L. A. *Europe's Domestic Market*. – London: Macmillan, 1988.
41. Romalis, John. NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade // *The Review of Economics and Statistics*. – 2007. – Vol. 89, Issue 3. – P. 416–435.

42. Towards an East Asia FTA: Modality and Road Map: A Report by Joint Expert Group for Feasibility Study on EAFTA. July 22, 2006 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.thaifta.com/ThaiFTA/Portals/0/eafta_report.pdf>.
43. Viner J. The Customs Union Issue. – New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

УДК 339.9.012.42/.43:620.9(4-672.ЕС:477)

Сидорова Д.С.*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА ЕС И РОЛЬ В НЕМ УКРАИНЫ

Аннотация В статье рассмотрен рынок энергетических ресурсов Европейского союза. Проанализирована роль Украины и других стран в обеспечении энергетической безопасности ЕС. Так же описано возможное развитие европейского энергетического сектора и пути уменьшения его зависимости от импорта газа и нефти из других стран мира. Изложены перспективы строительства новых газопроводов, и возможная роль в них Украины.

Ключевые слова: энергетическая безопасность Европы, европейский энергорынок, роль Украины на энергетическом рынке.

Анотація У статті розглянутий ринок енергетичних ресурсів Європейського союзу. Проаналізована роль України і інших країн в забезпеченні енергетичної безпеки ЄС. Так само описаний можливий розвиток європейського енергетичного сектора і дороги зменшення його залежності від імпорту газу і нафти з інших країн світу. Викладені перспективи будівництва нових газопроводів, і можлива роль в них України.

Ключові слова: енергетична безпека Європи, європейський енергоринок, роль України на енергетичному ринку.

Summary The market of power resources of the European union is considered in the article. The role of Ukraine and other countries is analysed in providing of power safety ES. Possible development of the European power sector and way of diminishing of his dependence is similarly described on the import of gas and oil from other countries of the world. The prospects of building of new gas pipelines, and possible role, are expounded in them Ukraine.

Keywords: power safety of Europe, European energorynok, role of Ukraine at the power market.

Цель исследования: анализ сложившейся энергетической ситуации в ЕС и роль Украины в обеспечении энергетической безопасности Европы.

Методы: использовались системный анализ, междисциплинарный и прогностический подходы.

Будучи экономической группировкой, лидирующей в мировом производстве и торговле, Евросоюз потребляет 16% мировых энергоресурсов. Однако его развитие опирается на крайне ограниченную природную энергетическую базу. Запасы нефти здесь составляют всего 0,2% мировых, газа – 1,4% и могут быть выработаны в течение ближайших 20 лет.

* аспирантка, ХНУ им. В.Н. Каразина, г.Харьков, Украина

Основными импортёрами нефти в Европе являются Германия, Франция, Италия. Европа импортирует 70% (530 млн тонн) от объема потребления нефти, 30% (230 млн тонн) - покрывается за счет собственной добычи, в основном, в Северном море.

Импорт в страны Европы составляет 26% от общего объема импорта нефти в мире. По источникам поступления импорт нефти и газа в Европу Россия занимает одно из ведущих мест. (см. таблицу 1)

Таблица 1

Импорт нефти	Импорт Газа
Ближний Восток 38%	Россия-46%
Россия, Казахстан, Азербайджан - 28%	Страны Африки-30%
Африка - 24%	Норвегия-20%
другие - 10%	другие-4%

Составлена автором по материалам [1]

Возврат к углю в Европе невозможен по экологическим причинам, а производство ядерной энергии тормозится ввиду опасений общественности. И хотя эта база используется в ЕС рациональнее, чем где-либо в мире, собственная добыча покрывает здесь всего 18% потребностей в нефти и 37% в газе при растущей зависимости от их импорта. Эта зависимость возросла с расширением ЕС до 27 государств за счет стран, практически не располагающих углеводородными ресурсами и имеющих повышенные показатели энергоёмкости производства, сложившиеся ещё на базе их льготного энергоснабжения в СЭВ.

Таким образом, энергетика является ныне наиболее узким местом в социально-экономическом развитии Евросоюза, его энергобезопасность на перспективу не гарантирована, а наступающий в мире энергокризис сказывается здесь с наибольшей остротой. В этих условиях возрастает роль в энергообеспечении ЕС его основного поставщика энергоносителей – России. Ныне она обеспечивает 33% потребностей ЕС в нефти, 46% - газе, 17% - каменном угле и урановой руде и 27% - в обогащённом уране. На эти поставки развёрнуто около 85% экспортной энергетической инфраструктуры страны, а ряд долгосрочных газовых контрактов заключён на срок до 2035 г. Быстро развивается и переплетение капиталов компаний сторон в рамках их общеевропейского сотрудничества. Энергетика заняла своё место в формировании «общего экономического пространства» Россия-ЕС и в проектах заключения между ними нового Соглашения о стратегическом партнёрстве.

Россия имеет все шансы сохранить свои позиции на энергорынке ЕС и на перспективу, что видно из прогнозов МЭА, Афинского университета и коллектива европейских консультативных агентств на период до 2030 г. Их анализ показывает, что: а) спрос на энергию в ЕС в прогнозный период будет расти на 0,7-0,8% в год (для ЕС-10 – 1,7-2,0%) и ему до 2030 г. не удастся выйти на рост производства при сокращающемся спросе на энергию; б) осложнится её приток извне, ибо энергобалансы абсолютного большинства стран мира на этот период будут возрастающе дефицитными; в) ЕС не сможет в это время создать новой неуглеродной (малоуглеродной) базы энергетики; г) мировые цены на энергию продолжают свой рост.

Украина останется главным и наиболее важным транзитером газа в Европу. ЕС потребляет порядка 500 млрд. кубометров газа, 125 млрд. из этого объема поступает из России, и 80% российского газа – порядка 100 млрд. кубометров поступает в Европу через

украинскую ГТС. В перспективе ЕС увеличит потребление газа на 100 млрд. кубометров – до 600 млрд. и объем газа закупаемого в России и может составить 30%. Это означает, что ГТС Украины необходимо модернизировать и поддерживать на максимально техническом уровне, чтобы обеспечивать стабильные поставки газа в Европу. Еврокомиссар по вопросам энергетики Гюнтер Эттингер на совместном брифинге с министром энергетики и угольной промышленности Украины в сентябре 2011 года заявил о том, что поддержку в вопросе модернизации украинской ГТС готовы оказать Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, а также другие структуры.

По расчетам агентства Mott MacDonald, вместе с ремонтом магистральных газопроводов, компрессорных станций и установкой новых газоизмерительных агрегатов, а также современной системы управления ГТС реконструкция и модернизация обойдется "Укртрансгазу" ("Нафтогазу Украины", а значит, и газопотребителям страны) минимум в 4,8 млрд. долл. за семилетний период. [2]

Но ситуация, где украинские ГТС выступают главным маршрутом транспортировки российского газа в Европу может резко измениться. В ноябре 2011 года начались первые поставки газа по газопроводу «Северный поток», который соединяет Россию и Германию по дну Балтийского моря. Официальное предназначение этого газопровода в обеспечении дополнительных поставок газа из России в Европейский союз добываемого на Штокманском месторождении и Ямалском полуострове. [3] В прошлом году украинская ГТС прокачала в европейском направлении 95,4 млрд. кубометров российского газа, то есть две трети экспорта "Газпрома" в дальнее зарубежье. На транзите этого объема НАК "Нафтогаз Украины" заработала \$1,3 млрд. чистой прибыли (расчеты компании "Тройка Диалог"). По мнению аналитиков в департаменте нефтяной, газовой и нефтеперерабатывающей промышленности Минэнерго, из-за появления новых российских газопроводов Украина уже в следующем году может потерять до \$700 млн. [4]

Однако ситуация энергетической зависимости и монопольное положение «Газпрома», как единственного поставщика газа из России не удовлетворяет Европейский союз. Европа активно ищет пути замещения российского газа другими поставщиками либо альтернативной энергетикой.

Стремление ЕС диверсифицировать поставки газа вполне логично и обосновано. Однако альтернативные поставщики и транзитеры должны быть надежными, иначе подобная стратегия попросту теряет смысл. Залогом же надежности в первую очередь является стабильность в регионах, где происходит добыча газа и пролегают маршруты его доставки к потребителям.

ЕС в последние годы рассматривает возможность строительства двух крупных газовых проектов. Первый — Транссахарский газопровод, соглашение по которому между Нигерией, Нигером и Алжиром при посредничестве ЕС было подписано еще 3 июля 2009 года. По доказанным запасам природного газа Нигерия и Алжир значительно опережают такого ведущего экспортера газа, как Норвегия, уступая лишь России, Ирану и ряду арабских стран. Но, несмотря на заинтересованность многих сторон, реализация проекта может оказаться под вопросом. И дело тут не в высокой стоимости и не в технической сложности, а в том, что инвестиционное обеспечение связано с серьезными рисками безопасности. Доступ к природным богатствам Нигерии, откуда и планировался основной экспорт газа, с каждым годом становится все более затруднительным из-за волны терроризма. Существует серьезная угроза в регионе дельты реки Нигер, откуда должен брать начало газопровод. За последние годы все большей проблемой становятся и нигерийские морские пираты у Западного побережья Африки в зоне Гвинейского залива.

Севернее Нигерии располагается мусульманский Нигер, входящий в десятку самых бедных стран мира. После войны в Ливии позиции исламских экстремистов в этой стране только усилились.

В Алжире также действуют радикальные исламские террористические группы. В настоящее время по двум существующим газопроводам Алжир экспортирует природный газ в Андалузию и на Сицилию, являясь для Евросоюза третьим по значимости его поставщиком после России и Норвегии. Однако международным нефтегазовым компаниям в нынешних условиях придется пойти на дополнительные расходы для обеспечения безопасности своих объектов в этой стране.

Второй проект, на который ЕС возлагает значительные надежды, – это газопровод "Набукко". Здесь главная проблема – неопределенность статуса Каспийского моря. Попытки пяти прибрежных стран заключить глобальный договор пока ни к чему не привели, без такого соглашения нельзя начать строительство газопровода из Туркмении к Азербайджану.

Существует также другие проблемы по осуществлению проекта «Набукко». До сих пор Туркмения и Азербайджан не могут поделить месторождения в спорных районах Каспийского моря. Несмотря на то, что в последние годы обе стороны неоднократно заявляли о готовности пойти друг другу навстречу и найти взаимоприемлемое решение, ситуация остается неразрешенной.

Еще один вопрос – кто и как будет наполнять газопровод. Недавно в интервью «Российской газете» французский эксперт по вопросам мировой энергетики Пьер Терзиан заявил, что «Набукко» не удастся заполнить за счет имеющихся в наличии источников природного газа. «Туркменский, как мы видим, недоступен, ибо нет правового решения по Каспию. От иранского газа Запад отказался по причинам политического характера. Другим ресурсом для «Набукко» мог бы стать газ Ирака. Но тамошние месторождения находятся на севере — в Курдистане, с местными властями которого у нынешнего правительства Ирака, монополиста в области экспорта нефти и газа, давний и пока неразрешенный конфликт. Так что остается лишь газ Азербайджана, но его не хватает: для «Набукко» надо 31 млрд кубометров в год, а Баку может предоставить сейчас только 10 млрд. А значит, что этот проект несостоятелен», — подчеркнул Терзиан.

Определенные риски связаны и с маршрутом трубопровода. Если месторождения Ирака или Ирана все же будут задействованы, то увеличение расходов на обеспечение безопасности очевидно. На "кавказском отрезке" тоже не все гладко. Вариант прокладки газопровода через армянскую территорию сейчас маловероятен из-за неурегулированных отношений между Арменией и Турцией, Арменией и Азербайджаном. Потенциально нестабильной можно назвать и Грузию, через территорию которой, скорее всего, пройдет маршрут "Набукко" в случае реализации проекта. Эти проблемы ставят процесс реализации проекта под большие сомнения.

Сектор возобновляемой энергетики и энергоэффективности стал одним из 11 инвестиционных приоритетов нового бюджета Европейского фонда регионального развития (ERDF) на 2014-2020 годы. Новый бюджет Фонда, объем которого составляет 346 млрд. евро. С 2014 года все регионы ЕС сосредоточат большую часть ассигнований на инновационные секторы энергетики и экономики, около 20% инвестиционных проектов будут направлены на развитие энергоэффективных технологий и альтернативной энергетики. Но на данный момент альтернативные источники энергии пока не могут занять серьезное место на энергетическом рынке по причине дороговизны и малоэффективности. Так же существует проблема нехватки редкого сырья редкоземельных металлов для ввода в эксплуатацию как солнечных батарей, так и ветрогенераторов.

Общая сырьевая база редкоземельных металлов на настоящий момент оценивается в 100 млн тонн, из которых около 52 млн тонн сосредоточено в Китае. А учитывая, что себестоимость добычи ниже всего именно в Поднебесной, то неудивительно, что КНР является их основным экспортером (92% мирового экспорта). Однако в последнее время Пекин все чаще заявляет о намерении снизить интенсивность поставок редкоземельных металлов за рубеж. Как-никак, его основная цель – развитие собственной энергетики, а не чужой, в том числе европейской. Так что для грандиозных планов увеличения доли альтернативных источников энергии на энергетическом рынке может попросту не хватить ресурсов.[5]

Разведанные запасы редкоземельных металлов существуют и на территории РФ, хотя по объемам они не сопоставимы с китайскими. Речь идет о месторождениях на Кольском полуострове, Красноярском крае и в Якутии. Кроме того, недавно были проведены исследования, показавшие, что месторождения РМЗ могут быть сосредоточены на Курильских островах.

Современный мир вступает в полосу длительного энергокризиса, который носит уже не конъюнктурный, как ранее, а структурный характер и обусловливается нехваткой ресурсов углеводородного сырья по сравнению с ростом спроса на него при отсутствии технических решений для создания альтернативной базы энергетики. Ввиду крайне неравномерного распределения ресурсов углеводородов по планете, этот кризис обещает быть опережающим и наиболее ярко выраженным в экономике Европейского Союза. Поэтому на данное время и в краткосрочной перспективе энергетическая безопасность ЕС напрямую зависит от поставок российских энергоносителей через украинские газотранспортные сети.

Украина в свою очередь ставши членом Энергетического сообщества (ЭС) в сентябре 2010 года, не только получает уникальную возможность как для продвижения своих интересов, так и для европеизации украинского энергетического рынка. А именно внедрение норм европейского энергетического законодательства будет содействовать расширению доступа украинских экспортеров к энергетическим рынкам стран Европы, предоставит возможность прямого выхода на конечных потребителей, позволит избежать посреднических услуг, создаст рыночные условия в энергетическом секторе экономики, которые будут содействовать привлечению инвестиций для расширения возможностей и усовершенствования существующей энергетической инфраструктуры, будет содействовать дальнейшему развитию и интеграции украинских энергетических сетей к европейской системе. В принятом документе договору о ЭС придается ключевое значение в отношениях с Восточной Европой. Это создает уникальную перспективу Украине стать частью ЕС в энергетическом отношении, не являясь его членом в политическом смысле.

Література

1. «Крупнейшие экспортёры и импортёры нефти» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.uptrading.ru/main/internet_trejdning_na_finansovyh_rynkah/informacionnyj_block_trejderainvestora/rynok_syrya_neft_i_gaz/krupnejshie_eksportry_i_importry_nefti;
2. Статья «Реконструкция и модернизация украинской ГТС» Источник: rbc.ua [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://izvestia.com.ua/ru/article/17283>;
3. Статья «Германия возлагает большие надежды на украинскую ГТС», 10 ноября 2011 14:10, [Электронный ресурс] по материалам: Интерфакс-Украина Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/economy/2011/11/10/802967.html>.

4. Статья « Новые газопроводы ослабят позиции Киева на переговорах с Москвой», Росбалт, 09/11/2011[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/ukraina/2011/11/09/910193.html>
5. Европейская энергетика, [Электронный ресурс] всеукраинский новостной портал, 4.11.2011 Режим доступа: <http://www.ria-arbitr.ru/news.htm?id=38574>

УДК: 339.92 (477:470)

Дашевська О.В.^{*}, Тараненко І.В.^{**}

ПЕРЕДУМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОПТИМАЛЬНИХ ФОРМ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ З РОСІЄЮ

В статті проведений порівняльний аналіз економічних переваг від реалізації зони вільної торгівлі та митного союзу між Україною та Росією. Автори охарактеризували політико-історичні передумови створення інтеграційного об'єднання на просторі СНД. Обґрунтовано необхідність розбудови взаємовигідних відносин між державами – учасницями зони вільної торгівлі та/чи митного союзу.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, митний союз, інтеграція, Співдружність незалежних держав, Єдиний економічний простір

In the article the comparative analysis of economic advantages is conducted from realization of free trade and customs union zone between Ukraine and Russia. Authors described political and historical pre-conditions of creation of integration association within the Commonwealth of Independent States. The necessity of development of mutually beneficial relations between the states - participants of free trade zone and/whether customs union is grounded.

Keywords: free trade zone, customs union, integration, Newly Independent States, Single economic space

Вступ. Для динамічного природного розвитку ринкових відносин в Україні важливо залучати та використовувати досвід і механізми функціонування зовнішньоекономічних систем в країнах з розвинутою ринковою економікою. В умовах переходу до ринкових взаємовідносин між країнами в рамках СНД Україні необхідно звести до мінімуму вплив будь-яких політичних процесів на зовнішню торгівлю.

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України на просторі СНД переживає складний період глибоких перетворень, які пов'язані з пошуком оптимальної форми економічної інтеграції. Росія є найбільшим торговельним партнером України, а також найбільш потужним і впливовим членом ЄЄП, у зв'язку з цим необхідно провести порівняльне дослідження зовнішньоекономічних цілей двох держав та з'ясувати ступінь впливу політичних факторів на зовнішню торгівлю як найпріоритетніший напрямок інтеграційного руху між країнами.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретичні основи дослідження міжнародних інтеграційних процесів були закладені в роботах Ф. Ліста, Дж. Вінера, які сформулювали теорію митних союзів. Закономірності та етапи процесу розвитку міжнародної економічної інтеграції, а також багатоманітність її форм від утворення зон вільної торгівлі через митні союзи до економічних, валютних та політичних союзів досліджені в роботах Б. Балласи [1], Дж. Міда [2], Л. Глухарева [3], В. Сіденка [4]. Особливості регіональної інтеграції та кооперації в межах СНД виявлено А. Аслундом, С. Гаріетом, М. Олкотом [5] та ін. Порівняльний аналіз та оцінку потенційних вигід, що може отримати

^{*} Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

Україна від вступу до Митного союзу, здійснено В. Мунтіяном, на думку якого вступ до Митного союзу на вигідних для України умовах може припинити стрімке зростання негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу України [6]. Шляхи та можливі вектори інтеграції України розглянуто в працях Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, А. Філіпенка, В. Чужикова [7, 8, 9].

Мета дослідження – визначення передумов ефективного функціонування зони вільної торгівлі та/або митного союзу України з Росією.

У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання та загальнонаукові методи пізнання: методи системного аналізу, теоретичного узагальнення, синтезу, історико-логічний аналіз, метод структурного аналізу та метод порівняння. Інформаційною основою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти України з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Основні результати дослідження. У 1993 році між Україною і Російською Федерацією було укладено угоду про вільну торгівлю, згідно з якою «Договірні Сторони не застосовуватимуть мито, податки та збори, що мають еквівалентний вплив на експорт та/або імпорт товарів, що походять з митної території однієї з Договірних Сторін і призначені для митної території іншої Договірної Сторони» [10]. Після прийняття даної угоди Україна і Росія не застосовували ніяких заходів тарифного регулювання зовнішньої торгівлі одна до одної до 1997 року. У квітні 1994 року було підписано угоду про створення зони вільної торгівлі, але обидві країни до цього часу її не сформували [11].

Важливим кроком на шляху активізації співробітництва України і Росії, а також країн СНД, мала заява Президентів України, Російської Федерації, Казахстану і Білорусі про створення Єдиного економічного простору (ЄЕП): «Результатом переговорів буде підготовка... угоди про формування Єдиного економічного простору, узгодженої економічної політики щодо ряду напрямків, гармонізацію відповідного законодавства і створення єдиної регулюючої міждержавної незалежної Комісії з торгівлі і тарифів. Кінцевою метою роботи є створення Організації регіональної інтеграції» [12]. І вже 23 лютого 2003 року така угода була підписана. Згідно з Ялтинською угодою, Єдиний економічний простір визначається як «економічний простір, який об'єднує митні території Сторін, на якому функціонують механізми регулювання економік, засновані на єдиних принципах, що забезпечують вільне пересування товарів і послуг, капіталу та робочої сили і проводиться єдина зовнішньоторговельна і погоджена в тому обсязі, в якому це необхідно для рівноправної конкуренції та підтримки макроекономічної стабільності, податкова, грошово-кредитна і валютно-фінансова політика» [13].

Найдискусійнішим питанням щодо участі України в ЄЕП є вибір оптимальної форми інтеграції в дану структуру. Угода про формування ЄЕП передбачає таку можливість: «ЄЕП формується поетапно, з урахуванням можливості різнорівневої і різношвидкісної інтеграції» [13, ст. 5]. Тобто де-юре Україна має вибір: обмежитись зоною вільної торгівлі (ЗВТ) чи піти далі і у повному обсязі стати членом митного союзу (МС) разом з Росією, Білорусією та Казахстаном. Але де-факто ЄЕП формується як митний союз, і за це виступають три інших його члени, тим більш що між ними вже існує митний союз в рамках ЄврАзЕС.

На початку створення ЄЕП Україна категорично наполягала тільки на створенні зони вільної торгівлі і начебто досягла в цьому успіху. На зустрічі голів держав-учасниць ЄЕП в Астані 15 вересня 2004 року було ухвалено рішення про першочергове створення ЗВТ і підготовку необхідного пакету документів до 1 липня 2005 року. На другому засіданні голів держав-учасниць ЄЕП вже у серпні-вересні 2005 року Україну представляв новий Президент країни В. Ющенко, який з 29 першочергових документів щодо формування

ЄЕП підписав тільки 14. В. Ющенко пояснив, що інші 15 не відповідають національним інтересам України і включають в себе такі положення, які передбачають одночасне створення ЗВТ з митним союзом, не кажучи вже про болюче питання наднаціональних органів.

Таким чином, вибір між ЗВТ і МС за участі Росії в рамках ЄЕП стає виключно актуальним для України з моменту ратифікації угоди про ЄЕП в 2004 році. Тому всебічний аналіз двох можливих варіантів з урахуванням світового досвіду і зовнішньоекономічних інтересів України дасть змогу визначити позитивні й негативні фактори розвитку будь-якого з них, а разом з економічним аналізом допоможе побудувати найефективнішу модель участі України в інтеграційних об'єднаннях між країнами СНД.

Участь України в ЄЕП в основному націлена на взаємовигідну розбудову відносин з Російською Федерацією, в чому зацікавлена і російська сторона. Тому всю мотивацію для України щодо ЄЕП можна звести до таких основних тез:

- скасування російського мита і ПДВ на нафту і газ;
- реалізація російських енергоносіїв Україні за внутрішньо російськими цінами;
- створення «єдиного енергетичного простору», що передбачає формування стратегічних енергетичних запасів країн-учасниць;
- отримання повнішого доступу на російський ринок через скасування торговельних бар'єрів;
- скасування російських антидемпінгових заходів щодо українських товарів, імпортних квот на металопродукції та деякі інші види товарів;
- зростання взаємної торгівлі країн-учасниць;
- поновлення й розвиток коопераційних зв'язків між країнами-учасницями;
- забезпечення вільного руху робочої сили між державами, скасування процедури реєстрації тощо [14].

Виходячи з таких мотивів, Україна наполягала на підготовці необхідних документів в рамках цих положень і отримала певні результати. Так, на кінець 2005 року вже запропонований до підпису ряд документів, які передбачають скасування мита, спеціальних та антидемпінгових заходів, кількісних обмежень тощо у взаємній торгівлі між державами-учасницями ЄЕП (табл. 1) [14].

Таблиця 1

Документи щодо тарифно-нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі країн-учасниць ЄЕП

№	Назва документу	Коротка характеристика документу
1	Протокол про відміну вивізного мита у взаємній торгівлі	Гармонізація законодавства країн-учасниць ЄЕП в частині урегулювання питань застосування ввізного мита у взаємній торгівлі з метою створення зони вільної торгівлі без вилучень та обмежень, а також створення рівних умов для здійснення зовнішньоекономічної діяльності господарюючими суб'єктами держав-учасниць ЄЕП.
2	Угода про відміну спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів у взаємній торгівлі	Відмова від практики застосування спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів за умовою формування єдиних правил конкурентної, цінової та податкової політики у взаємній торгівлі. Включення переліку угод, що забезпечують формування єдиних правил конкурентної, цінової та податкової політики у взаємній торгівлі.

№	Назва документу	Коротка характеристика документу
3	Угода про відміну кількісних обмежень у інших перешкод для вільного руху товарів та послуг, взаємній торгівлі між державами-членами ЄС	Відміна кількісних обмежень у взаємній торгівлі, скасування кількісних обмежень у інших перешкод для вільного руху товарів та послуг, виконання внутрідержавної процедури, необхідної для функціонування торгівлі без застосування кількісних обмежень. [Розроблено на основі «Генеральної угоди щодо тарифів та торгівлі (ГАТТ/COT), (ГАТТ 1947)».]
4	Угода про застосування спеціальних захисних, антидемпінгових та компенсаційних заходів у взаємній торгівлі	Уніфікація правових норм в галузі торговельного права держав-учасниць ЄС. Передбачено процедуру застосування захисних заходів державами-учасницями щодо одна одної, а також підготовка можливостей для подальшої відміни захисних заходів у взаємній торгівлі.
5	Угода про єдині правила ліцензування імпорту та експорту товарів, що походять з митної території однієї з держав-учасниць ЄС та прямують до митної території інших держав-учасниць ЄС. Передбачено необхідність уніфікацією переліку товарів, імпорту та експорту яких забезпечення спрощеної процедури ліцензування та ліцензується	Регулювання процесів ліцензування імпорту та експорту товарів, що походять з митної території однієї з держав-учасниць ЄС та прямують до митної території інших держав-учасниць ЄС. Передбачено необхідність уніфікацією переліку товарів, імпорту та експорту яких забезпечення спрощеної процедури ліцензування та ліцензується справедливого вирішення спорів з питань ліцензування імпорту та експорту товарів, а також неприпустимість свавільного та дискримінаційного використання ліцензування у сфері торгівлі в рамках ЄС.

*Примітка: повний перелік основних документів щодо формування ЄС див. у додатку А

Джерело: www.eer.com [14]

Наведена таблиця дає змогу зробити висновок, що Україна має всі шанси на реалізацію в рамках ЄС основних мотивів, які стосуються енергетики і російських квот на українську продукцію. Водночас невирішеним залишається питання про реалізацію російських енергоносіїв Україні за внутрішніми російськими цінами. Проте скасування експортного мита і ПДВ на нафту і газ і так значно знизить ціну для українського споживача.

Розглянемо проблеми, через які Україна вагається щодо митного союзу в рамках ЄС. Основними причинами такого вагання експерти називають:

- збереження курсу на євроінтеграцію;
- митний союз передбачає створення наднаціонального регулюючого органу, що суперечить Конституції України.

Оцінка наслідків приєднання України до ЄС для її відносин з Євросоюзом приводить до суперечливих висновків. Деякі українські політики та економісти схильні до однозначної думки, що Україна, приєднавшись до ЄС, відмовилась від євроінтеграції і навіть порушила свої правові зобов'язання перед ЄС. Однак, на думку автора, таке твердження є одностороннім і не відповідає дійсності. Розглянемо правові аспекти даного питання.

Основним документом, який регулює відносини України і ЄС, є угода про партнерство і співробітництво. У цьому документі зазначено, що Україна повинна поступово привести своє законодавство у відповідність із законодавством Євросоюзу, у зв'язку з чим робиться висновок, що гармонізація економічних законодавств учасників цього об'єднання, передбачена ЄС, суперечить духу угоди Києва – ЄС. Угоди з ЄС про партнерство і співробітництво уклали всі країни СНД. І в них записані ті ж самі обіцянки гармонізувати

законодавство з європейським. Так, в угоді між Росією та Євросоюзом про партнерство і співробітництво йдеться про те, що Росія буде прагнути до приведення у відповідність своїх законів із законами ЄС. Тобто, з погляду Євросоюзу, всі ці країни прагнуть до однієї й тієї ж форми гармонізації законодавства з ним. Тому в даному контексті входження в ЄЕП не може перешкодити поширенню відносин з ЄС.

Ще один аргумент противників Єдиного економічного простору – те, що зона вільної торгівлі ЄЕП суперечить зоні вільної торгівлі України з ЄС, передбаченій Угодою про партнерство і співробітництво. Однак, по-перше, документ не припускає неминучість створення такої зони (що, наприклад, є в договорах ЄС з Тунісом, Марокко і рядом інших країн, де складено графік переходу до вільної торгівлі). Він лише передбачає можливість переговорів про ЗВТ у майбутньому. По-друге, аналогічні формулювання про таку можливість є й в угодах ЄС з іншими країнами СНД. Проте в угоді з Росією є дещо більше. У її першій статті створення в майбутньому зони вільної торгівлі прямо названо однією з цілей партнерства (у документі ЄС – Україна таких слів немає). По-третє, більший інтерес Євросоюзу до вільної торгівлі саме з Росією підкріплюється не стільки цією фразою, скільки конкретними справами. Інтенсивність діалогу РФ і ЄС удвічі вище, ніж в Україні і ЄС, – саміти двох сторін проходять двічі на рік, а не раз у рік. І кількість переходить у якість: у 2001 році сторонами створена Група високого рівня (використовується те ж поняття, що і для учасників переговорів про ЄЕП у СНД), що розробляє концепцію загального економічного простору Росії і Євросоюзу.

Якщо ж Єдиний економічний простір «четвірки» буде створено у формі митного союзу, то переговори про загальний простір повинні перейти з формату Росія – ЄС у формат ЄЕП – ЄС. А реально це означає початок переговорів і про зону вільної торгівлі з ЄС за участю України, чого Київ поки що марно домагається від Брюсселя. Тож шлях до Європи через Росію може виявитися навіть коротшим, ніж через «українські двері».

Створення зони вільної торгівлі в рамках ЄЕП не суперечило б відносинам України з ЄС, навіть якби наша країна мала з ЄС договір про асоціацію. Адже в угодах про асоціацію, що ЄС підписував і з явними кандидатами зі Східної Європи, і з кандидатами в невизначеному майбутньому (такими як, наприклад, країни колишньої Югославії), і з позбавленими кандидатської перспективи країнами Південного Середземномор'я містився той самий пункт: про право на збереження і створення зон вільної торгівлі і митних союзів, якщо вони не суперечать угоді з ЄС, при цьому угодам про створення ЗВТ повинні були передувати взаємні консультації ЄС і асоційованої з ним країни. Користуючись цим, Польща, Угорщина, Чехія і Словаччина створили в 1993 році Центральноєвропейську асоціацію вільної торгівлі, до якої потім приєдналися Словенія, Румунія і Болгарія. Ця зона не викликала ніяких дорікань Брюсселя і полегшила її учасникам процес вступу до ЄС.

Однак в угодах ЄС про партнерство і співробітництво з Україною й іншими країнами СНД немає навіть положення про взаємні консультації у випадку виникнення таких митних союзів і ЗВТ. А немає його тому, що рівень взаємодії, передбачений цими документами, на порядок нижче рівня, передбаченого домовленостями ЄС зі східноєвропейськими чи середземноморськими країнами, де був, зокрема, складений докладний графік переходу до зон вільної торгівлі.

Офіційна позиція ЄС у відношенні інтеграції своїх сусідів з пострадянського простору, в тому числі й у відношенні до ЄЕП, викладена у повідомленні Європейської комісії Європейській раді і європейському парламенту «Широка Європа – сусідство: нова система відносин з нашими східними і південними сусідами». Це повідомлення є головним програмним документом з питань відносин ЄС зі своїми сусідами: «На майбутньому схід-

ному зовнішньому кордоні регіональне економічне співробітництво між західними новими незалежними державами (Україна, Білорусія, Молдавія) дуже сильно орієнтовано на традиційні товарно-грошові потоки з Росії й у Росію. Однак підтримка регіонального політичного співробітництва і/чи економічної інтеграції поки не стала істотним компонентом політики ЄС у відношенні Росії і західних ННД. У контексті нової політики сусідства подальші регіональна і субрегіональна кооперація й інтеграція між країнами Південного Середземномор'я буде істотно підтримуватися. Можуть також бути розглянуті нові ініціативи по підтримці регіонального співробітництва між Росією і західними ННД» [15].

Таким чином, жодної правової підстави змінювати відносини з Україною через її участь в ЄП у Євросоюзу немає. Крім того, розширення ЄС на Схід завдало серйозної шкоди українським експортерам, тому що багато хто з нових членів ЄС мали з Україною договори про вільну торгівлю, які тепер ними денонсуються. Євросоюз категорично відкинув питання про компенсацію цих збитків Україні. Отже розширення ЄС стає додатковим імпульсом до поглиблення інтеграційних відносин з Росією та іншими країнами СНД – закриття нових євrorинків змушує українських товаровиробників шукати партнерів в країнах СНД, щоб мати змогу частково покрити збитки.

Ще одним з дискусійних питань є створення наднаціональних регулюючих органів ЄП або втрата частини суверенітету Україною. В той же час, як зазначалося раніше, Україна, прагнучи вступити в ЄС, автоматично погоджується на обмеження – в перспективі – суверенних повноважень національних органів влади, оскільки те, що члени ЄС втрачають частину свого суверенітету, – аксіома. Проте найважливішим аргументом проти ЄП є можливе обмеження українського суверенітету, що суперечить Конституції України. Особливе несприйняття викликає митний союз в рамках ЄП, оскільки його нормальна діяльність неможлива без існування органу з наднаціональними повноваженнями, який узгоджував би тарифну політику членів об'єднання.

Очевидно, що виконання угоди про формування ЄП вимагає від кожної країни-учасниці відмови від деякої частини суверенітету, тобто самостійності в прийнятті рішень. Дані повноваження за угодою повинні бути передані наднаціональним органам. Такими є Рада голів держав (РГД) та Комісія. З РГД все зрозуміло: рішення приймаються президентами держав-учасниць ЄП консенсусом, тобто: одна держава, один голос. А питання прийняття рішень Комісією ще остаточно не вирішено. Так, згідно з проектом договору про створення Комісії з питань торгівлі і тарифів, передбачена дворівнева організація роботи Комісії з метою запобігання яскраво вираженій наднаціональності Комісії [10]. Вищий орган, який буде приймати принципові рішення (Колегія Міністрів), буде мати міждержавний характер, в той час як виконавча діяльність Комісії (Генеральний директорат) буде мати наднаціональний характер. Така практика використовується в ЄС: Рада ЄС має міждержавний характер, а апарат Комісії ЄС є наднаціональним органом. Але занепокоєння викликає не характер Комісії, а технологія прийняття рішень Комісією. Згідно з Концепцією про ЄП, рішення за всіма питаннями Комісія приймає зваженим голосуванням: кількість голосів кожної із сторін визначається з урахуванням її економічного потенціалу. Тобто рішення приймається тоді, коли воно узгоджено трьома з чотирьох країн-учасниць ЄП, при цьому сукупний ВВП цих трьох країн повинен дорівнювати не менше двох третин ВВП організації. Даний принцип прийняття рішень Комісією з самого початку передбачає домінування Росії.

В інтеграційному об'єднанні, з одного боку, формуються оптимальні умови для кооперації підприємств країн-учасниць, а з іншого – може посилюватися конкуренція між

ними. В ЄСП можуть спостерігатися обидва ці явища. Крім того, в рамках ЄСП існує проблема дешевих енергоносіїв, що може призвести до браку стимулювання інноваційної діяльності. Якщо українські експортери не одержать доступу до дешевого палива, то вони матимуть стимул поступово переходити на високотехнологічну продукцію, впроваджувати енергозберігаючі технології. Іншими словами, дешева для України нафта пов'язана і з тактичним виграшем у собівартості, і зі стратегічним програшем у технологіях та інноваційному розвитку.

Конкуренція пов'язана не тільки з рівними умовами доступу виробників до ресурсів у середині об'єднання, але й з тим, що багато товарних груп виробляються як в Україні, так і в Росії, а тому конкурують на внутрішніх і зовнішніх ринках. Звідси – теза про малоімовірність потенційної доповнюваності національних економік на ринку ЄСП, яка несприятливо впливає на його перспективи. Однак про зміни умов конкуренції на зовнішніх ринках цього сказати не можна, оскільки створення ЄСП прямо не змінює умови доступу виробників на світові ринки. Непрямий його вплив пов'язаний з перспективами тіснішої кооперації чотирьох країн, а також з вибудовуванням відносин держав четвірки з СОТ.

Із викладеного випливає: справді «повна» ЗВТ ЄСП виявиться для України напівзаходом. Наша країна зможе одержати безперешкодний у частині тарифного регулювання й квот доступ на ринки трьох партнерів (і відкриє їм свій ринок), але не отримає ліквідацію мита на енергоносії. Єдиним способом досягти останньої мети є митний союз. Водночас методом стримування взаємної торгівлі Росії й України як у випадку зони вільної торгівлі, так і за умови митного союзу залишиться такий неопротекціоністський інструмент, як антидемпінгові розслідування. Їх можна буде винести за межі ЄСП або завдяки політичному рішенням на вищому рівні (що малоімовірно), або на ще глибшій стадії інтеграції – у спільному ринку.

Існують й пов'язані із МС проблеми для України. По-перше, МС припускає впровадження єдиного мита стосовно третіх країн, внаслідок чого рівень захисту внутрішнього українського ринку за окремими товарними групами може виявитися меншим, ніж необхідно (це пов'язано і з правилами СОТ). По-друге, досить спірним питанням є конкуренція між виробниками країн-членів ЄСП.

Таким чином, дослідивши певні аспекти нормативно-правового забезпечення формування ЄСП, побудуємо порівняльну таблицю ЗВТ і МС для України в умовах економічної інтеграції країн СНД (табл. 2).

Таблиця 2
Порівняння зони вільної торгівлі та митного союзу ЄСП
в контексті геостратегічних інтересів України [16, с.161-162]

Зона вільної торгівлі ЄСП		Митний союз ЄСП	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
<i>Скасування російських митних податей та ПДВ для України (у т. ч. на енергоносії)</i>			
Скасування мита теоретично можливе, однак поки що жодної повної зони вільної торгівлі «без вилучень та обмежень» у світі не існує.	Посилення монопольної залежності від російських енергоносіїв; брак стимулу переходити на енергозберігаючі технології; пріоритет нетарифного регулювання.	При створенні митного союзу Росія не зможе уникнути скасування мита, повну зону вільної торгівлі буде створено.	Російський контроль над українським ПЕК: «ЄСП – клуб споживачів енергоресурсів Росії».

Зона вільної торгівлі ЄЄП		Митний союз ЄЄП	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Вступ України до СОТ			
Теоретично не виникає технічних проблем щодо вступу.	Реально затримка у переговорах вже виникла; неможливість висування вимог Росії, якщо Україна стане членом СОТ раніше за Росію; необхідність узгодження переговорної позиції з іншими членами ЄЄП.	Можна переглянути ті з взятих Україною зобов'язань, які їй не вигідні (пов'язані з наданням компенсацій третім країнам); створення митного союзу ЄЄП раніше, ніж Україна та Росія увійдуть до СОТ, вкрай малоймовірне.	Необхідність проведення нових переговорів із СОТ стосовно зобов'язань України; значна затримка вступу до СОТ; з 2006 року в СОТ можуть бути прийняті нові, більш жорсткі правила щодо інтеграційних об'єднань.
Відносини з ЄС, євроінтеграція			
Нібито не завадить євроінтеграції; переорієнтація експортерів на ринок ЄЄП (вже спостерігається).	Можливо, подальша втрата європейських ринків для українських експортерів.	Посилення позиції України у відносинах з ЄС за рахунок підтримки Росії; перспективне формування утворення з елементами спільного ринку «ЄС – ЄЄП», що в підсумку сприятиме євроінтеграції, а не заважатиме їй.	Неможливість євроінтеграції: «двох різноспрямованих інтеграцій країна не витримає»; загальне погіршення відносин з ЄС у короткостроковій перспективі; ускладнення вступу до НАТО.
Наднаціональне регулювання, суверенітет			
Практично без наслідків		Без створення наднаціональних органів функціонування митного союзу неможливе.	Обмеження національного суверенітету України до втрати його
Промислова політика			
Активне залучення іноземних інвестицій.	Слабке стимулювання міжнародної виробничої кооперації.	Зниження собівартості виробництва за рахунок зниження цін на сировину (у першу чергу на енергоносії)	Жорстка, несиметрична конкуренція на внутрішньому ринку ЄЄП; закріплення напівсировинної орієнтації економіки.
Загальні зауваження			
Перегляд ролі та функцій СНД, ГУУАМ, ЄврАзЕС; значні втрати для бюджету Росії (до 7 млрд. дол. на рік); компенсація втрати частини ринків збуту в країнах-нових членах ЄС.		Українська позиція «проти» митного союзу зводиться до двох аргументів. Перший – при створенні митного союзу необхідно координувати позицію сторін щодо умов вступу до СОТ. Другий – Україна не зможе укласти угоду про вільну торгівлю з ЄС, увійти до його складу на правах асоційованого, а згодом і повноправного члена.	

Для України створення Єдиного економічного простору теоретично є вигідним, тому що ЄЕП передбачає повноцінну зону вільної торгівлі між її учасниками. Але Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною і Росією та іншими країнами СНД були підписані ще у 1994 році і ратифіковані всіма країнами СНД, окрім Росії.

Загальний базис взаємовідносин України і Росії визначений геополітичним станом обох країн, а також історичними, економічними, соціально-політичними, культурними вимірами. Водночас із зазначеними умовами інтеграції між Україною і Росією визначальним фактором залишається політичний. Саме політичні фактори то активізують співробітництво, то гальмують його. Визначення зовнішньополітичної стратегії країн має найбільший вплив на інтеграційні процеси в рамках СНД, особливо в найпотужніших його країнах – Росії та Україні. Так, результати порівняльного аналізу геополітичних пріоритетів Російської Федерації та України демонструють суть українсько-російських взаємовідносин (табл. 3).

Таблиця 3
Порівняльна характеристика геополітичних пріоритетів України і Російської Федерації (узагальнений досвід 1990–2005 років) [16, с. 164-165]

РОСІЯ	УКРАЇНА
Повернення статусу наддержави та формування нової євразійської потуги чи блоку на просторі колишнього СРСР	Виживання України як суверенної незалежної держави, зміцнення фундаментальних цінностей та інституцій, що забезпечують безпеку, соціокультурний прогрес та добробут
Приєднання до «великої сімки» й активна протидія розширенню НАТО	Пріоритетна орієнтація на інтеграцію до ЄС; поглиблення спеціального партнерства з НАТО
Зміна стратегічного балансу між атлантичною спільнотою (НАТО) і Росією як військово-стратегічною спадкоємицею СРСР, орієнтація на формування нової стратегічної біполярності	Посилення власного та колективного потенціалу стримування за рахунок участі в європейських структурах безпеки, укладання двосторонніх і багатосторонніх договорів; отримання відповідних гарантій безпеки
Формування нових стратегічних осей Євразії: Москва – ЄС, Москва – Тегеран, Москва – Пекін	Зміцнення стратегічного партнерства із США і зв'язків з країнами Західної Європи
Забезпечення доступу до «тепліх морів», насамперед через Іран	Підтримка та розвиток рівноправних, взаємовигідних економічних, політичних і соціокультурних відносин з Росією
Проведення політики, спрямованої на відновлення економічного та політичного домінування в державах Закавказзя і Середньої Азії	Зміцнення та консолідація особливих відносин із стратегічно важливими сусідами – Польщею, Туреччиною, Азербайджаном, Грузією, країнами Балтії, Вишеградської групи і Центральної Азії

РОСІЯ	УКРАЇНА
Нейтралізація країн Балтії і геополітична декомпозиція України; повна інтеграція Білорусії до складу Росії	Курс на альтернативне лідерство на пострадянському політичному просторі; активна кооперація з тими країнами, які вбачають в Україні надійного рівноправного партнера, позбавленого великодержавних амбіцій
Економічна та соціокультурна експансія в усі пострадянські країни, підтримка російськомовного населення, створення умов для політичного контролю та домінування Росії	
Стратегія зростання економіки на базі сировинних ресурсів; використання українського коридору для експансії на євrorинку енергоносіїв	Активна участь у створенні європейських і євразійських транспортних коридорів по осях Балтія – Чорноморський регіон – Близький Схід, Західна Європа – Україна – Закавказзя – Середня Азія – Китай. Використання цих коридорів для створення надійної багатоальтернативної системи постачання енергоносіїв і стратегічно важливої сировини
Використання ЗМІ для формування нової ідеології Росії у свідомості людей	
Протидія неконтрольованому іноземному економічному проникненню і всебічний захист економічного суверенітету.	

Як показано в таблиці, сучасною геополітичною стратегією Російської Федерації є відродження статусу наддержави за допомогою ефективного використання стратегічно важливих енергоресурсів, забезпечення політичного контролю та підтримки найбільших країн СНД – України, Білорусії, Казахстану, Туркменістану тощо. Стратегія України істотно відрізняється від російської: Україна прагне реалізувати ідеологію повернення до європейської спільноти як повноправного суб'єкта євроатлантичної геополітики на основі концепції багатовекторності. На досягнення зазначених цілей і спрямована зовнішня політика України і Росії, в тому числі і зовнішньоекономічна.

Одним з активних напрямків реалізації геополітичної стратегії України щодо розвитку рівноправних взаємовідносин з Російською Федерацією є створення такого економічного інтеграційного об'єднання, подібного Єдиному економічному простору. Можна сказати, що приєднання України до заяви президентів Росії, Білорусії і Казахстану щодо створення СЕП було більш обумовлено політичними факторами, аніж економічними, серед яких необхідно виділити:

- зміцнення позиції Президента України;
- послаблення стосунків з країнами ЄС щодо майбутнього членства;
- майбутні президентські вибори в Україні (вибори 2004 р.), в яких активізація російського напрямку зовнішньої політики забезпечила б підтримку провладного кандидата з боку найбільш населених східних та південних областей України.

Адже початок будь-яких інтеграційних рухів між країнами завжди перш за все має політичні інтереси влади, а вже потім оцінюються економічний, соціальний, культурний

ефекти для населення країни. І створення ЄЄП не є виключенням. Так, Росія, Білорусія, Казахстан на момент створення ЄЄП вже були членами інтеграційного об'єднання ЄвразЕС, створеного у 2000 році на основі Митного союзу цих країн та Киргизстану і Таджикистану, між Росією і Білорусією був підписаний договір про митний союз між державами. Крім того, майже всі країни СНД, включаючи Україну, на початку 1990-х років підписали двосторонні угоди про зону вільної торгівлі і ратифікували їх, окрім Росії. Одним з фактів, який свідчить на користь саме політично обумовленого рішення щодо участі України в ЄЄП, є те, що Україна відмовилась від повноправної участі в ЄвразЕС (Україна тільки спостерігач), хоча основна мета і засади даної організації майже однакові з ЄЄП. Так, головною причиною відмови України від участі в ЄвразЕС було створення наднаціональних органів, що, на думку українських політиків, передбачає відмову від частини суверенітету держави, а згодом – і повну його втрату. Проте ЄЄП також передбачає створення наднаціональних органів, що призводить до втрати частини суверенітету. Як відомо з теорій інтеграції та світового досвіду, будь-яке інтеграційне об'єднання передбачає втрату частини суверенітету. Якщо взяти до уваги досвід Європейського Союзу, одного з найуспішніших інтеграційних рухів, можна побачити, скільки наднаціональних органів там діє, але це не є перешкодою для його розширення і, в принципі, для прагнень України бути членом ЄС.

В таких умовах Президент України, потужної держави, яка має унікальні геополітичні та геоекономічні можливості, прийняв складне, але важливе політичне рішення, яке полягає в активній співпраці з Росією з урахуванням сучасних глобалізаційних умов розвитку міжнародного співробітництва.

Розглянемо, що відбувається в Україні і яке ставлення до неї склалось у світової спільноти в період 2000–2007 років. Саме тоді відбуваються остаточне становлення державності України, повне визнання її як суверенного незалежного суб'єкта міжнародного співтовариства. В зазначений період Україна забезпечує економічне зростання, визначає внутрішні національні пріоритети, робить значний крок у напрямку ринкової економіки. Саме в цей період остаточно формується структура зовнішньоекономічних відносин України, векторами яких стають європейська інтеграція та розвиток і активізація добросусідських відносин з Російською Федерацією.

Період 2000–2007 років характеризується погіршенням взаємовідносин України із Заходом. Євросоюз висловлює задоволення становленням України як політично незалежної держави і закріпленням її орієнтації на західні економічні (ЄС, СОТ) та військово-політичні (ООН, НАТО) структури. Крім того, Європа підписала угоду про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС, план дій, який поступово реалізується, ведуться переговори щодо вступу України до СОТ. Все це обумовило зниження уваги до України, тим більш що ЄС необхідно було підготуватись і прийняти 10 нових членів. Водночас європейські країни занепокоєні результатами економічних реформ і демократичних процесів в Україні, що знайшло своє відображення в документах ЄС, в яких не йдеться навіть про статус України як кандидата в асоційовані члени Євросоюзу. Таким чином, в найближчому майбутньому Україна залишається країною постсоціалістичного простору і є другим гравцем на політичній карті світу після Росії. Логічно, що в цих умовах доцільною є подальша розбудова взаємовідносин з Російською Федерацією.

В цей же час до влади в Росії приходить нове керівництво і розпочинає активну послідовну і прагматичну зовнішню політику відносно України, де Україна розглядається як сфера переважних геостратегічних інтересів Російської Федерації. Крім зазначеного українська політична еліта почала відходити від «неоімперських» поглядів на Росію і

стала розуміти, що основна загроза стабільності України йде не від Росії, а з кризи внутрішньої ситуації.

Все це в значному ступені вплинуло і на зовнішньоторговельні відносини України з Росією. Так, після постійного скорочення протягом 1990-х років, з початком нового тисячоліття загальний товарообіг між країнами виріс на 16,5%, було досягнуто домовленості у співпраці в ракетно-космічній галузі, літакобудуванні, створено спільний газотранспортний консорціум на основі транзитної мережі України тощо. Водночас проблемні питання ще залишились, це стосується постачання російських енергоносіїв до України та українського металопрокату на ринку Росії.

Неможливо не відмітити ще один фактор зближення України і Росії – вибори. В період 2000–2007 років відбуваються три важливі виборчі кампанії – вибори до Верховної Ради України в 2002 і в 2006 році та президентські вибори України в 2004 році. Можна сказати, що результати виборів народних депутатів 2002 року багато в чому визначили політичний курс України. Так, партії та кандидати в депутати, які підтримували російський вектор зовнішньої політики, отримали майже повну підтримку східних, центральних та південних регіонів України і створили більшість у Парламенті. Водночас партії та кандидати в депутати, які виступали за європейську інтеграцію та відмову від стратегічного партнерства з Росією, набрали найбільшу кількість голосів (за підтримки західних та північних регіонів): «Блок В. Ющенка «Наша Україна» – 70 мандатів, «БЮТ» – 22 мандати, але вони не змогли подолати проросійські настрої Верховної Ради [17].

На думку автора, саме результати виборів та байдужість Європи спонукали Україну до проведення переговорів з Росією щодо наповнення реальним змістом двосторонніх відносин з метою досягнення національних інтересів на світовому просторі. Результати таких переговорів не змусили довго чекати: Росія допомогла Україні вирішити продовольчу кризу, пов'язану з нестачею зерна, у середині 2003 року; 2003 рік був оголошений роком Росії в Україні; відбулися візити голів держав один до одного тощо. Але найголовнішим результатом була заява Президентів про створення СЕП 23 лютого 2003 року, що майже вивела з ладу європейські сили в Україні [12].

Створення СЕП викликало бурхливі дискусії в українській спільноті – здебільшого коментувати СЕП намагались політики, а науковці швидко розпочали ряд досліджень «за» і «проти» СЕП, намагаючись економічно обґрунтувати доцільність або недоцільність участі України в такому регіональному об'єднанні.

Протягом 2003–2007 років робота над створенням СЕП не переривалась і було досягнуто важливих домовленостей та підписано угоди. Але дискусії навколо СЕП не закінчуються і дотепер.

Президентські вибори 2004 року характеризуються високим ступенем конфліктності, неоднозначними політичними заявами, розгубленістю українського народу. В таких складних умовах український народ зробив свій вибір на користь європейських цінностей. Як наслідок Україна опинилась в стані очікування відкриття європейського коридору. З політичних трибун лунали переконливі заяви про вступ України до СОТ вже у 2005 році, а членом Євросоюзу країна стане у 2008 році, максимум у 2010 році. Помилки нового уряду країни, нові кризи економіки, розкол українського народу на Схід і Захід не тільки не відкрили, а й ще більше закрили доступ Україні до європейського ринку.

Наприкінці 2005 року знову на політичній арені постає питання СЕП і українсько-російських відносин взагалі. В Україні відбуваються вибори. Деякі науковці і політики вважають, що СЕП є безперспективним, що Україна не витримає такої багатовекторності, що про розвиток СЕП необхідно раз і назавжди забути, а будувати відносини з Російською

Федерацією слід виключно на двосторонній основі. Але автор даного дослідження не може погодитись з таким тлумаченням проблеми ЄЄП. В умовах, які склались в Україні та в її зовнішніх відносинах, відкидати інтеграцію з Росією неможливо, тому що тільки за допомогою активної співпраці з Росією Україна досягне економічного, політичного, соціального, науково-технологічного, культурного рівня, необхідного для рівноправного членства в ЄС. Адже Європа не прагне інвестувати в науково-технологічний прогрес України, у високотехнологічні галузі української економіки, в агропромисловий комплекс, а без цих важливих складових українська держава буде тільки сировинним придатком та безкоштовним транзитним коридором між Заходом та Сходом.

Необхідно відмітити, що багато українських політиків і науковців вже розуміють, що існують всі об'єктивні підстави для поглиблення взаємовідносин з Російською Федерацією. Навіть після обрання Президентом України В. Ющенка, який відкрито виступав і підтримував європейський напрямок зовнішньої політики України, російський вектор залишався пріоритетним. За словами В.Ющенка, стратегічне партнерство з Російською Федерацією є життєво необхідним для України, а участь в ЄЄП може врегулювати багато двосторонніх проблем, які існують між країнами. Таку саму позицію підтримує і нинішній Президент держави – В. Янукович. Водночас Президент України зазначає, що члени інтеграційного об'єднання «Єдиний економічний простір» повинні діяти виключно на рівноправних і взаємовигідних умовах, що треба зробити все можливе для збереження національних інтересів і пріоритетів всіх країн-учасниць ЄЄП.

З вищевикладеного можна зробити два важливих висновки:

1. Необхідно закінчити всі дискусії щодо того, вигідно чи невигідно Україні приймати участь в ЄЄП чи будь-якому іншому інтеграційному об'єднанні (митний союз, про що зараз ведуться активні дискусії), і зосередити зусилля на створенні дієздатної основи найвигіднішої з точки зору національних інтересів України співпраці між країнами-членами.

2. При аналізі і розробці економічно ефективних моделей реалізації національних інтересів України в рамках ЗВТ чи МС необхідно не тільки спиратися на економічну доцільність тих чи інших факторів, а й обов'язково враховувати політичні чинники впливу на розвиток України, світової спільноти.

Висновки. Розглядаючи практичні аспекти реалізації зони вільної торгівлі та/або митного союзу, необхідно виходити з тих економічних реалій, які склалися в країнах СНД сьогодні. По-перше, двосторонні відносини між Україною і Росією, Росією та деякими країнами СНД ускладнюються із рік в рік, що обумовлює невідкладність прийняття інтеграційної стратегії розвитку дво- та багатосторонніх відносин між державами. По-друге, зацікавленість виробників країн СНД один в одному залишається і з посиленням міжнародної конкуренції буде зростати. По-третє, для всіх країн СНД, а також для подальшого інтегрування України, Росії, Білорусії, Казахстану у світовий економічний простір гострим залишається питання енергозабезпечення. Таким чином, створення такого інтеграційного об'єднання, на кшталт ЄЄП, виключно на принципах ринкової економіки та демократії дасть можливість країнам-учасницям реалізувати національні інтереси на міжнародному просторі.

Література

1. Ballasa Bela (1961) The Theory of Economic Integration. R.D. Irwin
2. Meade James The theory of customs unions [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-45_Meade.pdf

3. Европа перемен: концепции и стратегии интеграционных процессов: Монография / [Н.П. Шмелев и др.]; под. ред. Глухарева Л.И. – М.: Крафт+, 2006. – 352 с.
4. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: в 2-х т. - Т. 2: Европейская интеграция и экономическое развитие / В.Р.Сиденко. – К.: НАН Украины; Ин-т экон. и прогнозир., 2011. – 448 с.
5. Olcott M.B., Åslund A., Garnett S.W. (1999) Getting It Wrong. Regional Cooperation and the Commonwealth of Independent States, Washington D.C.: Carnegie Endowment for International Peace.
6. Мунтиян В.И. Об интеграции Украины в цифрах / В.И. Мунтиян // Евразийская экономическая интеграция. - 2011. - № 3 (12). - С. 5-9
7. Макогон Ю.В. Участие Украины в различных интеграционных объединениях: совместное состояние и перспективы. / Ю.В. Макогон // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Зб. наук. праць. Ч.1. – Донецьк: ДонНУ, 2004. —С.14–27.
8. Международные стратегии экономического развития: Учеб. Пособие / [Пахомов Ю.М., Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В., Филиппенко А. С.].— К.: Знання, 2007. – 466 с.
9. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: Монографія. / В. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272с.
10. Угода між Урядом України і Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю від 24 червня 1993 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
11. Угода між Урядом України і Урядом Російської Федерації про створення зони вільної торгівлі від 14 квітня 1994 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
12. Заява Президентів Республіки Білорусь, Республіки Казахстан, Російської Федерації і України. // Урядовий кур'єр. – 2003. - № 37.
13. Угода про формування Єдиного економічного простору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
14. Офіційний сайт Українського державного інформаційно – аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків Центр «Держзовнішінформ» – www.ukrdzi.com.ua
15. Повідомлення Європейської комісії Європейській Раді і Європейському Парламенту «Широка Європа - сусідство: нова система відносин з нашими східними і південними сусідами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.org.ua
16. Дашевська О.В. Геоекономічні пріоритети України (синергетичний підхід): Монографія / О.В. Дашевська. – Д.: ДУЕП, 2009. – 248 с.
17. Офіційний сайт Центральної виборчої комісії України – www.cvk.gov.ua

УДК 341.241.8

Фуголь В.О.*

ПОГЛИБЛЕНА ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті окреслений сучасний стан зовнішньоторговельних відносин між Україною та Європейським Союзом. Досліджуються можливі позитивні та негативні наслідки спільної економічної політики ЄС у контексті майбутнього створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.

Ключові слова: Європейський союз, поглиблена зона вільної торгівлі (ЗВТ+), структура експорту, структура імпорту, економічні реформи.

The article describes the current state of foreign trade relations between Ukraine and the European Union. It studies the possible positive and negative consequences of the joint economic policy of the EU on the future creation of the free trade area between Ukraine and the European Union.

Актуальність теми дослідження. Інтенсивний розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та Європейським Союзом є однією з найважливіших передумов європейської інтеграції України. Формування поглибленої зони вільної торгівлі Україна – ЄС дасть змогу підвищити використання економічного потенціалу нашої країни з одночасним поліпшенням якості структури експорту.

Постановка проблеми. Інтеграція України в європейський правовий, політичний та економічний простір на сьогоднішній день є однією з основних засад зовнішньої політики України відповідно до прийнятого Закону «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики». Головним завданням на даному етапі взаємовідносин має стати створення поглибленої зони вільної торгівлі (ЗВТ+), яка виведе Україну на європейський простір та дасть змогу підняти рівень розвитку країни на вищий щабель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, зокрема: В.Андрійчук, І.Бураковський, Ф.Вінцентц, Г.Клемент, Н.Кухарська, Н.Осадча, С.Писаренко, А.Філіпенко, Х.Тіммерман, О.Шнирков, О.Шумило та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз можливих наслідків створення зони вільної торгівлі з Євросоюзом для економіки України, з'ясування її ролі у проведенні реформ.

Виклад основного матеріалу. Ключовим стратегічним зовнішньоекономічним пріоритетом державної політики України в сучасних умовах на законодавчому рівні визнана європейська інтеграція. Невід'ємною складовою частиною європейської інтеграції України є створення всеохоплюючої і поглибленої зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, яка має стати важливим інструментом формування конкурентоспроможної економіки, встановлення більш тісних взаємозв'язків із країнами Європи.

* студентка Чернігівського державного інституту економіки і управління

Зовнішньоторговельні відносини України з Європейським Союзом мають важливе значення для української економіки. Всі країни ЄС є торговими партнерами України, крім того, усі наші західні сусіди в останні роки стали членами цього інтеграційного об'єднання.

Угода про поглиблену зону вільної торгівлі між Україною та ЄС (ЗВТ+) – це частина Угоди про асоціацію, переговори щодо якої наразі тривають. Угода про ЗВТ+ між ЄС та Україною відрізняється від класичних угод про вільну торгівлю тим, що обидві сторони обговорюють не просто зниження митних тарифів і квот, а намагаються досягти регуляторного зближення, тобто гармонізації українського законодавства з *acquis* ЄС. А саме – законодавства щодо надання державної допомоги, державних закупівель, прав інтелектуальної власності тощо.

За словами заступника міністра економіки В.П'ятницького, амбіції цієї угоди полягають у тому, щоб створити той економічний простір, де було б забезпечено вільний рух товарів, досить вільний рух послуг і певні свободи руху капіталу та певні свободи руху робочої сили в тих частинах, які безпосередньо стосуються переважно торгівлі послугами [2].

Україна є достатньо перспективним партнером ЄС для створення ЗВТ, оскільки має значний потенціал зростання внутрішнього ринку. У свою чергу, Україну також цікавить ринок ЄС, який набагато місткіший, ніж на інших напрямках нашого співробітництва. Крім того, орієнтирами для України мають стати високі стандарти виробництва, екології, захисту прав людини, характерні для європейських країн.

За загальним обсягом зовнішньоторговельного обігу наша держава поки що займає 25 місце серед торговельних партнерів ЄС. Так, 2010 року на Україну припадало 1,3% експорту та 1% імпорту ЄС. У той же час експорт товарів з України до ЄС складав 13051,9 млн. дол. (25,4 %), імпорт – 19101,2 млн. дол. (31,4%) з негативним сальдо 6049,3 млн. дол. [1].

Розглянемо динаміку експортно-імпортних зв'язків між Україною та ЄС за 2004-2010 роки (рис. 1, рис. 2).

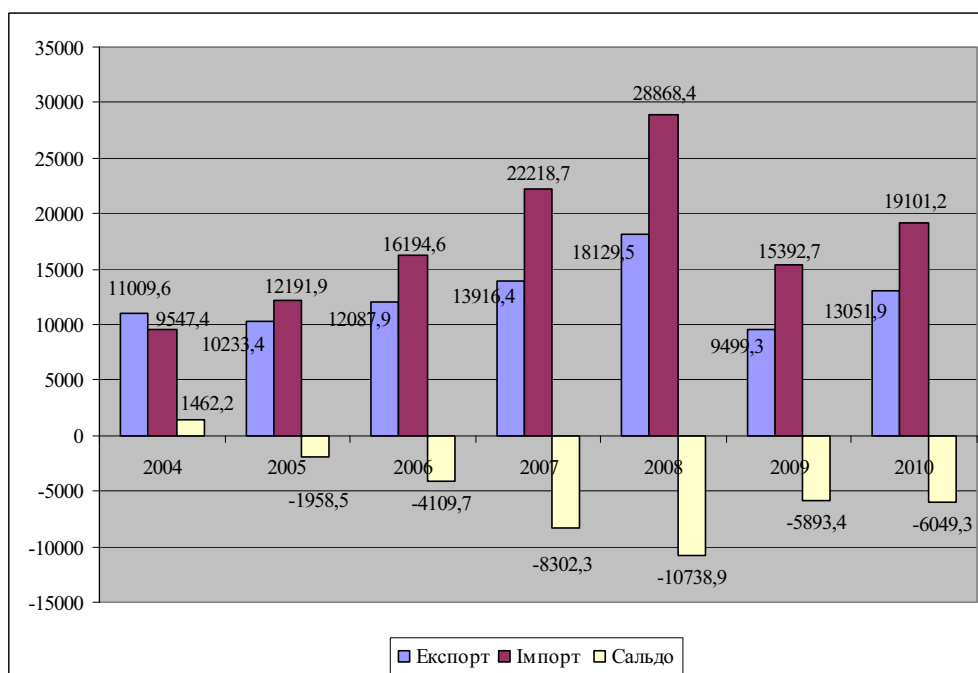


Рис.1 Зовнішня торгівля товарами України та ЄС у 2004-2010 рр., млн. дол. США [1]

З рис. 1 видно, що у торговельних зв'язках України з країнами ЄС імпорт товарів переважає над експортом. До 2008 року спостерігається висхідна динаміка всіх показників, які досягли максимального значення у 2008-му році. Сальдо зов-

нішньої торгівлі товарами України з ЄС протягом останніх років має негативний характер.

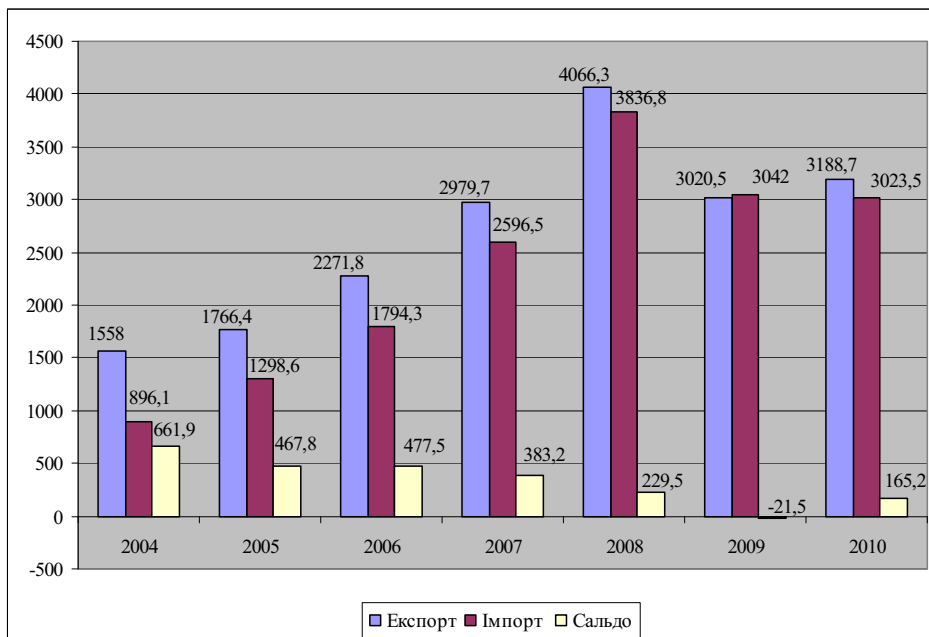


Рис.2 Зовнішня торгівля послугами України та ЄС 2004-2010рр., млн. дол. США [1]

нині переважають товари з низьким рівнем обробки, вона ризикує стати сировинним придатком ЄС. У 2010 р. сировинні товари становили 43,1% товарної структури українського експорту до країн ЄС (у 2006 р. – 36%), на готову продукцію припадало 50,9% (у 2006 р. – 60,1%). У готовій продукції переважають чорні метали – 28,1% (у 2006 р. – 32%), хоча повільно зростає питома вага машинобудівельної продукції – з 7,1% у 2006 р. до 10,9% у 2010 р. Основою товарного імпорту з країн ЄС є готова продукція – 71% у 2010 р. (87,8% у 2006 р.), у т.ч. машинобудівельна продукція – 33,1% (у 2006 р. – 46,5%) [4].

Аналіз товарної структури експортно-імпортних зв'язків показує, що більшу частку українського експорту в регіон ЄС становлять недорогі метали та вироби з них, мінеральні продукти, продукція агропромислового комплексу, текстиль та текстильні вироби (рис. 3). Щодо імпорту (рис. 4), то тут переважають механічні, електричні машини та обладнання, фармацевтичні продукти, пластмаси та вироби з них, а також засоби наземного транспорту.

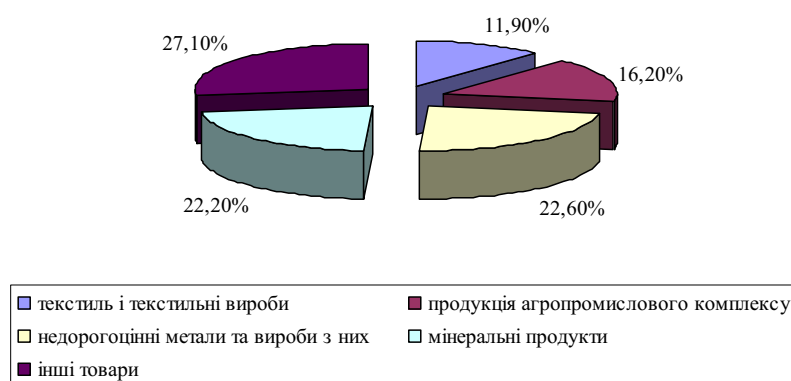


Рис.3 Товарна структура українського експорту до країн ЄС [5]

Україні є імпорт транспортних (16,5%) та різних ділових, професійних, технічних (16,3%) послуг [1].

Що стосується послуг, то ситуація склалася дещо інша (рис 2), адже експорт переважає над імпортом, а сальдо має додатний характер. Це говорить про те, що порівняно з українськими товарами, послуги відіграють більш вагоме значення для Європейського Союзу.

Однак через те, що у структурі експорту України

У галузевій структурі зовнішньої торгівлі послугами більша половина всіх експортних операцій припадає на транспортні послуги (56% у 2010 р.). Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту займають фінансові послуги (28% в 2010 р.). Імпорт цих послуг перевищує експорт у 3 рази. Достатньо розвинутим в

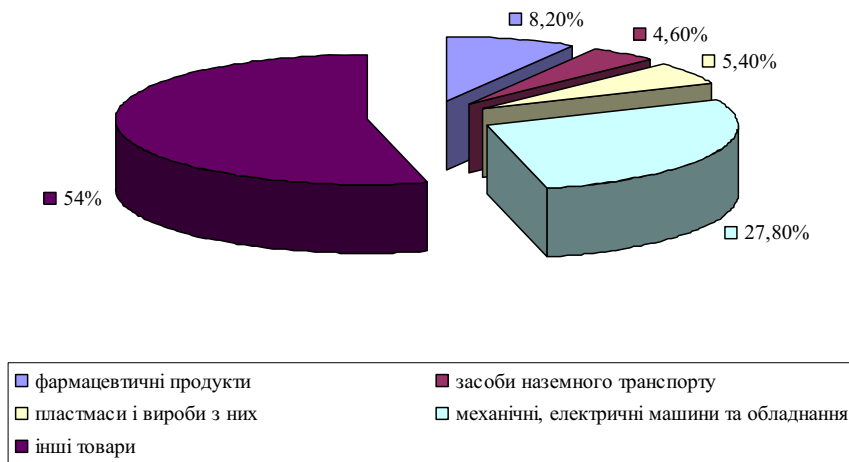


Рис.4 Товарна структура українського імпорту з країн ЄС [5]

Звичайно, найбільшим експортером та імпортером для України залишається Росія, але протягом останніх років частка експорту-імпорту з країнами ЄС значно збільшилась. Так, друге місце посідає Італія, потім – Німеччина та Польща. Їхня частка експорту становить відповідно 20%, 15% і 15% (рис.5). Дещо менша частка Великобританії – 9%.

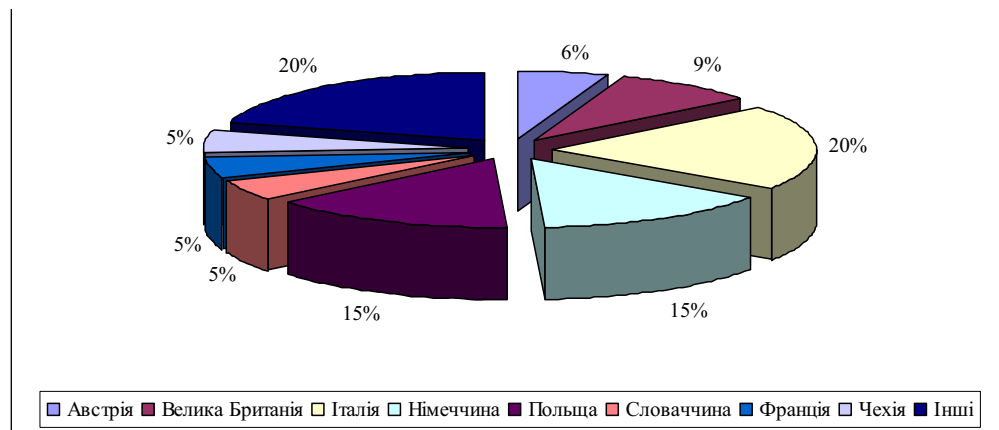


Рис.5 Головні партнери в експорті товарів і послуг України та ЄС за 2010 рік [1]

Щодо імпортерів ЄС, то 37% українського імпорту завезено з Німеччини, дещо менше з Італії, Франції та Угорщини: 11%, 10%, 10% відповідно (рис. 6).

Але хоча ЄС і є одним із основних торговельних партнерів України, здобутки у співробітництві з ним є все ж недостатніми, особливо якщо враховувати потенційні можливості співробітництва. Країни-члени ЄС мають надзвичайно великий та потужний ринок, скасування взаємних обмежень у процесі торгівлі з ними здатне допомогти вирішити основні проблеми збуту продукції, яка виготовляється в Україні. Тому особливий інтерес

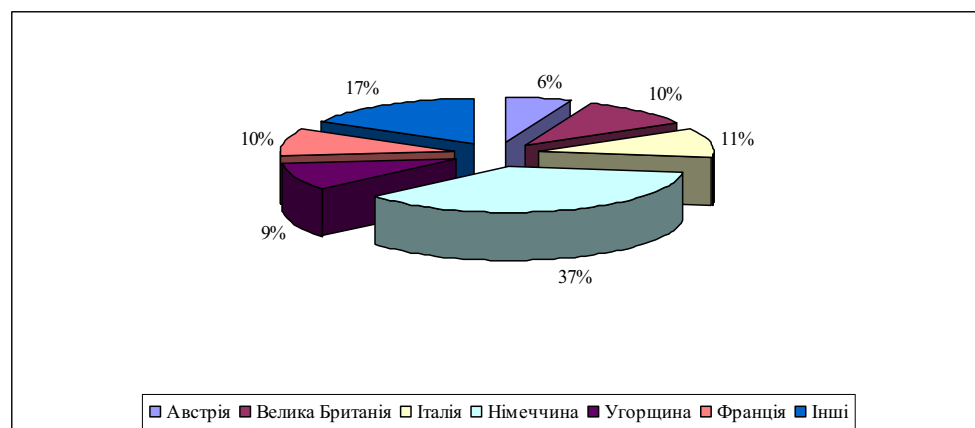


Рис.6 Головні партнери в імпорті товарів і послуг України та ЄС за 2010 рік [1]

для України й становить створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, яка являє собою форму міжнародної економічної інтеграції, територію кількох держав з лікві-

дованими тарифними та іншими бар'єрами; форму інтеграції, що передбачає повну ліквідацію митних бар'єрів та/чи кількісних обмежень у торгівлі певними товарами [3].

Створення ЗВТ між Україною та ЄС передбачає отримання здебільшого переваг для вітчизняної економіко-політичної системи, які забезпечать розвиток українських реформ та наблизять вітчизняний ринок до ринку ЄС.

Більшість фахівців з міжнародної економіки вважає, що створення ЗВТ+ стане стимулом до запровадження глибоких внутрішніх реформ, зокрема, у сфері економічного управління, система якого є надто корумпованою. Сьогодні корупція залишається найбільшою перепорою для торгівлі, інвестицій і сталого економічного зростання.

ЗВТ повинна стати інструментом модернізації української економіки та допомогти у забезпеченні сталого розвитку. Виконання угоди про ЗВТ дасть змогу усунути нетарифні бар'єри для українських товарів на ринках ЄС, створити інституції та встановити прозорі правила ведення бізнесу, зменшити залежність економіки та бізнесу від змін політичного клімату.

Участь України у ЗВТ сприятиме залученню європейських інвестицій та технологій, насамперед, у ті галузі, які найбільше залежать від зовнішньоекономічних умов. Передусім, варто звернути увагу на агропромисловий комплекс в частині розширення парку сільськогосподарської техніки, запровадження програм навчання українських сільгоспвиробників, розвитку сільських регіонів.

Створення ЗВТ+, крім скасування мит, ставить за мету досягнення повного зближення в регуляторній і торгівельній сферах (в галузі технічних стандартів, санітарних і фіто-санітарних правил; регулювання внутрішнього ринку екологічної безпеки; політики конкуренції, корпоративного управління і конкурентоспроможності підприємств; інновацій і промислової політики; прав інтелектуальної власності, державних закупівель, фінансових послуг тощо).

Стратегічною вигодою від створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною і ЄС буде запровадження раціонального прозорого регуляторного середовища та поліпшення за рахунок цього інвестиційного клімату в Україні. Процес гармонізації законодавства має відбуватися через моніторинг громадськості, урядових і ділових структур, а успішне просування в цьому напрямі могло б заохочуватися збільшенням обсягів фінансової і технічної допомоги. Створення ЗВТ Україна – ЄС також надасть додаткове прискорення темпам зростання ВВП, поліпшить структуру експорту і сальдо платіжного балансу України. Наша країна матиме змогу отримати доступ до передових європейських технологій, а також отримає доступ до якісніших та дешевших товарів і послуг.

Угода про ЗВТ з ЄС має стати новим рушійним кроком для української економіки, але прогнозувати тільки позитивні наслідки досить складно, адже надходження української продукції на європейський ринок і навпаки може ускладнитися багатьма непередбачуваними чинниками, а саме:

- посиленням конкуренції з підприємствами ЄС на ринку України;
- банкрутством неконкурентоспроможних підприємств;
- збільшенням витрат українських підприємств на адаптацію до стандартів і норм ЄС (стандартів продовольчої безпеки, директиви REACH1 тощо);
- збільшенням витрат на адаптацію законодавства України до законодавства ЄС;
- закріпленням переважання сировинної та низько-технологічної продукції в структурі товарного експорту України;
- зростанням від'ємного сальдо в торгівлі між Україною та ЄС.

Адаптація до правил ЄС потребує змін у відносинах між державними та приватними структурами, запровадження прозорості та чесної конкурентної процедури відбору компа-

ній, галузей, регіонів для надання державної допомоги. Реформи у сферах державної допомоги та державних закупівель поліпшать інвестиційний клімат, зменшать можливості для корупції та підвищать якість державних послуг. Дотримання вимог ЄС може допомогти Україні вирішити проблеми захисту довкілля та енергозбереження, розвитку малих і середніх підприємств, а також стимулювати економічний розвиток завдяки науковим інноваціям.

ЗВТ+, відкриваючи доступ до внутрішнього ринку ЄС, вимагає підвищення конкурентоспроможності українських товарів і послуг; зниження собівартості експортної продукції; виробництва продукції, яка відповідає високим європейським стандартам та технічним регламентам (сертифікації, санітарним, фіто-санітарним нормам, екологічним вимогам). Для того щоб отримати конкурентні переваги на ринках ЄС, необхідна глибока структурна перебудова економіки країни. З цією метою Україні важливо зосередити увагу на активізації інноваційного процесу, що пов'язаний з різким піднесенням процесу інформатизації, інтелектуалізації виробництва, подоланням технологічного розриву ЄС та України, який значно поглибився протягом 1990-х років.

Реалізація положень Угоди про ЗВТ, звичайно, потребуватиме значних витрат, які забезпечуватимуть кошти як державного бюджету, так і українського приватного сектору. Насамперед, це витрати на гармонізацію українського законодавства з *Acquis communautaire* (спільною нормативною базою ЄС) та на розбудову ринкової інфраструктури.

Висновок. ЄС посідає одне з провідних місць у географічній структурі українського експорту та імпорту товарів. Сукупні обсяги торговельно-економічних відносин України з країнами ЄС у докризові роки стабільно зростали, у 2009 р. різко знизилися, а з 2010 р. спостерігається поступове відновлення зв'язків.

Поглиблена зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом стане потужним стимулом прискорення структурних перетворень, технічного переоснащення виробництва та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, важливим інструментом розширення доступу українських товарів на європейські ринки. Адаптація українського законодавства до правил ЄС спростить умови ведення бізнесу, поліпшить інвестиційний клімат, зменшить можливості для корупції, вдосконалив внутрішній ринок.

Зміни, до яких призведе створення поглибленої ЗВТ між Україною та ЄС, стосуються інтересів багатьох зацікавлених сторін, зокрема, імпортерів, експортерів, виробників та споживачів.

Структурні зрушення в економіці внаслідок створення ЗВТ+ можуть носити як позитивний, так і негативний характер. Тому для України дуже важливо оцінити всі переваги та загрози, які можуть мати місце внаслідок підписання угоди про ЗВТ з ЄС, та здійснити низку невідкладних фундаментальних системних трансформацій з метою мінімізації негативних наслідків.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Парламентські слухання на тему: «Про стан і перспективи розвитку економічних відносин з ЄС (зона вільної торгівлі) та Митним союзом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/publish/article/news>

3. Розпутенко І. В. Зона вільної торгівлі / І. В. Розпутенко // Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін.; за ред. Ю.В.Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К.: НАДУ, 2010. – С. 263.
4. Шнирков О. Передумови та наслідки створення поглибленої зони вільної торгівлі між країною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.iir.kiev.ua/downloads/file/article%20Shnyrkov%20\(2011\).doc](http://www.iir.kiev.ua/downloads/file/article%20Shnyrkov%20(2011).doc)
5. Яценко А.Б. Трансформація зовнішньоторговельних відносин України з ЄС в умовах створення поглибленої зони вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_3/1107.pdf

Чугасєв О.А.*, Хмара М.П.**

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА ТУРЕЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

На протязі багатьох років питання створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою перебуває на порядку денному двосторонньої співпраці. Питання щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою було ініційовано в рамках засідань Міжурядової українсько-турецької комісії з торговельно-економічного співробітництва. З цього моменту почалась історія перспективності створення зони вільної торгівлі між Україною та Турецькою Республікою.

Для розрахунку ефекту від створення зони вільної торгівлі між Україною і Туреччиною розраховано гравітаційні моделі міжнародної торгівлі окремо в розрізі для експорту та імпорту Туреччини та в розрізі країн-партнерів, з якими Туреччина входить у зону вільної торгівлі (або митний союз або принаймні угоду з обмеженим предметом дії), та іншими країнами-партнерами. До першої групи країн включено 49 країн, до другої – 30 країн.

Первинно розглядалася така специфікація гравітаційних моделей:

$$\text{Trade} = b_0 * \text{GDP}^{b_1} * \text{GDPpc}^{b_2} * \text{Dist}^{b_3} * \text{EcFree}^{b_4}$$

де:

Trade – експорт *Exp* (або імпорт *Imp*) Туреччини до (з) відповідної країни-партнера;

GDP – ВВП країни-партнера;

GDPpc – ВВП на душу населення у країні-партнері;

Dist – відстань від столиці країни-партнера до Анкари

EcFree – індекс економічної свободи країни-партнера. Дані по незалежних змінних за 2010 рік (для індексу економічної свободи – за 2011 рік).

Або:

$$\text{Trade} = b_0 + b_1 * \text{GDP} + b_2 * \text{GDPpc} + b_3 * \text{Dist} + b_4 * \text{EcFree}$$

де, залежна і незалежні змінні вимірюються як натуральні логарифми абсолютних значень.

Але оскільки не всі змінні мають достатній кореляційний зв'язок із залежними змінними (див. табл. 1), що також підтверджується незначущістю t-статистики відповідних коефіцієнтів у регресійних моделях, частина незалежних змінних була виключена.

* к.е.н., доц., кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** к.е.н., м.н.с., кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Таблиця 1
Коефіцієнти кореляції між залежними та незалежними змінними
(по країнах із зоною вільної торгівлі)

Незалежна змінна	Кореляція з <i>Exp</i>	Кореляція з <i>Imp</i>
<i>GDP</i>	0.48	0.68
<i>GDPpc</i>	0.12	0.21
<i>Dist</i>	-0.39	-0.01
<i>EcFree</i>	0.02	0.06

Тому модель для експорту має таку специфікацію:

$$Exp = b_0 + b_1 * GDP + b_2 * Dist$$

Модель для імпорту має лише одну незалежну змінну (тобто відстань до країни-експортера не є визначним чинником обсягів імпорту Туреччини):

$$Imp = b_0 + b_1 * GDP$$

Модель для експорту Туреччини до країн-партнерів, з якими Туреччини входить у зону вільної торгівлі (або митний союз) має вигляд:

$$ExpFTA = 18.082 + 0.701GDP - 1.021Dist$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.45. Значущість F-статистики 0.00000. Серійна кореляція -0.008. Якщо підставити дані по Україні $ExpNoFTA$ дорівнюватиме 13.814 (95% довірчий інтервал для прогнозного значення 11.23;16.40).

Якщо вилучити впливові спостереження (Німеччина, Люксембург, Великобританія), тоді регресія матиме вигляд:

$$ExpFTA = 18.232 + 0.668GDP - 1.030 * Dist$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.53. Значущість F-статистики 0.00000. Серійна кореляція -0.010. Якщо підставити дані по Україні $ExpNoFTA$ дорівнюватиме 13.742 (11.51;15.97).

Модель для експорту Туреччини до інших країн-партнерів:

$$ExpNoFTA = 17.915 + 1.051GDP - 1.226Dist$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.57. Значущість F-статистики 0.00001. Присутня серійна кореляція 0.42. Якщо підставити дані по Україні $ExpNoFTA$ дорівнюватиме 13.785 (10.88;16.69).

Якщо вилучити впливові спостереження (США), тоді регресія матиме вигляд:

$$ExpNoFTA = 19.461 + 0.983GDP - 1.399Dist$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.69. Значущість F-статистики 0.00000. Серійна кореляція є меншою 0.26. Якщо підставити дані по Україні $ExpNoFTA$ дорівнюватиме 13.729 (11.47;15.99)

Модель для імпорту Туреччини з країн-партнерів, з якими Туреччини входить у зону вільної торгівлі (бо митний союз) має вигляд:

$$\text{ImpFTA} = 8.73 + 1.002\text{GDP}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.51. Значущість F-статистики 0.00000. Серійна кореляція 0.11. Якщо підставити дані по Україні ExpNoFTA дорівнюватиме 13.471 (10.62;16.32).

Якщо вилучити впливове спостереження (Німеччина), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{ImpFTA} = 8.72 + 0.988\text{GDP}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.54. Значущість F-статистики 0.00000. Серійна кореляція 0.03. Якщо підставити дані по Україні ExpNoFTA дорівнюватиме 13.398 (10.68;16.11).

Модель для імпорту Туреччини з інших країн-партнерів:

$$\text{ImpNoFTA} = 4.350 + 1.686\text{GDP}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.51. Значущість F-статистики 0.00001. Серійна кореляція 0.34. Якщо підставити дані по Україні ExpNoFTA дорівнюватиме 12.329 (7.57;17.09).

Якщо вилучити впливове спостереження (Ангола), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{ImpNoFTA} = 4.471 + 1.706\text{GDP}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.59. Значущість F-статистики 0.00000. Серійна кореляція 0.32. Якщо підставити дані по Україні ExpNoFTA дорівнюватиме 12.545 (8.33;16.77).

В усіх зазначених моделях t-статистика вказує на значущість коефіцієнтів регресії. Відсутня мультиколінеарність. Діаграми розсіювання щодо залишків відносно незалежних змінних вказують на відсутність суттєвої гетероскедастичності. Розподіл залишків близький до нормального. Як бачимо, в окремих випадках залишаються проблеми з серійною кореляцією.

Одержані розраховані дані про зовнішню торгівлю Туреччини з Україною за умов наявності зони вільної торгівлі між цими двома країнами можна порівняти. Враховуємо, що одержані дані є логарифмами, тому їх потрібно перевести до абсолютних значень перед порівнянням. Враховуємо середні значення зовнішньої торгівлі (з урахуванням впливових спостережень і без них).

Виходячи з розрахунків, середньо очікувані результати такі. Від утворення зони вільної торгівлі експорт Туреччини в Україну може зрости на 2%, а імпорт Туреччини з України – зрости на 170%. Тобто утворення зони вільної торгівлі схильне сприяти покращанню сальдо торговельного балансу України. Проте враховуючі широкі довірчі інтервали перший показник може суттєво варіюватися.

Зона вільної торгівлі як бінарна змінна. Тепер розглянемо моделі, які містять наявність зони вільної торгівлі як незалежну змінну (FTA), яка приймає значення 1 (є ЗВТ) або 0 (немає ЗВТ). Тобто замість двох моделей для спостережень з ЗВТ і без ЗВТ ми будемо

одну модель. Але така модель також може бути у різних специфікаціях (наведемо лише ті, які наближені до прийнятого рівня).

Модель для експорту Туреччини до країн-партнерів:

$$\text{Exp} = 17.500 + 0.825\text{GDP} - 1.072\text{Dist} + 0.445\text{FTA}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.56. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі (виняток коефіцієнт при FTA – значущість 0.20, тобто є вищим за 0.05). Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.16. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 експорт дорівнюватиме 13.445 (10.80;16.09), якщо FTA = 1, то 13.890 (11.31;16.47). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, експорт Туреччини до України має бути більшим на 56%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали та незначущість коефіцієнту при змінній FTA.

Якщо вилучити впливове спостереження (США), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{Exp} = 17.740 + 0.811\text{GDP} - 1.107\text{Dist} + 0.543\text{FTA}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.60. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі (виняток коефіцієнт при FTA – значущість 0.10). Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.11. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 експорт дорівнюватиме 13.357 (10.83;15.89), якщо FTA = 1, то 13.900 (11.44;16.36). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, експорт Туреччини до України має бути більшим на 72%, але цей результат також не є точним.

Модель для імпорту Туреччини з країн-партнерів:

$$\text{Imp} = 6.116 + 1.250\text{GDP} + 1.548\text{FTA}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.54. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі. Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.30. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 імпорт дорівнюватиме 12.029 (8.32;15.74), якщо FTA = 1, то 13.577 (9.89;17.26). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, імпорт Туреччини з України має бути більшим на 370%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали та серійну кореляцію.

Якщо вилучити впливове спостереження (Китай), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{Imp} = 6.051 + 1.227\text{GDP} + 1.711\text{FTA}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.56. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі. Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.25. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 імпорт дорівнюватиме 11.856 (8.28;15.44), якщо FTA = 1, то 13.567 (10.02;17.12). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, імпорт Туреччини з України має бути більшим на 453%, але цей результат також не є точним.

Зміна визначення регіональної торговельної угоди. Тепер розглянемо моделі, які містять наявність зони вільної торгівлі як незалежну змінну (FTA), яка приймає значення 1

(є ЗВТ не включаючи угоди обмеженим предметом дії) або 0 (немає ЗВТ). Тобто більш точно вузько визначаємо регіональну торговельну угоду.

Модель для експорту Туреччини до країн-партнерів:

$$\text{Exp} = 8.211 + 0.839\text{GDP} + 1.401\text{FTA}$$

Така специфікація має вигляд, через те, що якщо залишити змінну відстані, бінарна змінна FTA2 не матиме значущого коефіцієнту. Укладання угоди про зону вільної угоди пов'язане з географічним розташуванням країни-партнера, тому ми однозначно не можемо сказати, що це саме ефект від зони вільної торгівлі, а не відстані.

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.50. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі. Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.14. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 експорт дорівнюватиме 12.179 (9.18;15.18), якщо FTA = 1, то 13.580 (10.59;16.57). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, експорт Туреччини до України має бути більшим на 305%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали. Впливових спостережень немає.

Модель для імпорту Туреччини з країн-партнерів:

$$\text{Imp} = 5.490 + 1.404\text{GDP} + 1.478\text{FTA}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.58. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі. Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.33. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 імпорт дорівнюватиме 12.135 (8.27;16.00), якщо FTA = 1, то 13.614 (9.75;17.47). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, імпорт Туреччини з України має бути більшим на 339%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали та серійну кореляцію.

Якщо вилучити впливові спостереження (США, Китай), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{Imp} = 5.440 + 1.341\text{GDP} + 1.823\text{FTA}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.63. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі. Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.19. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 імпорт дорівнюватиме 11.784 (8.24;15.33), якщо FTA = 1, то 13.607 (10.07;17.14). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, імпорт Туреччини з України має бути більшим на 519%, але цей результат також не є точним.

Урахування стартових митних тарифів. Проте оцінки щодо потенціалу зростання зовнішньої торгівлі можуть бути завищеними. Тому для порівняння наведемо інший приклад, специфікації моделі. Тепер замість FTA використаємо змінну TF – зважена середня ставка митного тарифу, що застосовується для всіх продуктів (Tariff rate, applied, weighted mean, all products (%)) за даними World Development Indicators) у країнах-контрагентах Туреччини. Застосуємо таку формулу для експорту Туреччини:

$$\text{Exp} = 17.183 + 0.858 * \text{GDP} - 0.992\text{Dist} - 0.0867\text{TF}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.61. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі (але коефіцієнт при TF має рівень значущості 0.057). Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.03. Якщо підставити дані по Україні (у 2010 році TF = 2.78%) експорт дорівнюватиме 13.638 (10.97;16.31), якщо TF=0, то 13.879 (11.21;16.54). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, експорт Туреччини до України має бути більшим на 27%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали. Але принаймні можливо сказати, що потенціал зростання експорту з урахуванням низького рівня тарифних ставок в Україні не такий високий.

Якщо вилучити впливові спостереження (Німеччина, США), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{Exp} = 17.934 + 0.863 \cdot \text{GDP} - 1.108 \text{Dist} - 0.0664 \text{TF}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.66. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі (але коефіцієнт при TF має рівень значущості 0.053). Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція -0.10. Якщо підставити дані по Україні (у 2010 році TF = 2.78%) експорт дорівнюватиме 13.606 (11.16;16.05), якщо TF=0, то 13.791 (11.35;16.24). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, експорт Туреччини до України має бути більшим на 20%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали.

Нехай TN – аналогічний показник імпортного тарифу для Туреччини перед утворенням відповідних ЗВТ (для країн без ЗВТ дорівнює 0). Модель для імпорту Туреччини з країн-партнерів матиме вигляд:

$$\text{Imp} = 5.812 + 1.377 \text{GDP} + 0.220 \text{TN}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.55. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі. Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.32. Якщо підставити дані по Україні (сучасний TN Туреччини = 2.42%) експорт дорівнюватиме 12.859 (8.92;16.80), якщо TN = 0, то 12.326 (8.36;16.30). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, імпорт Туреччини з України має бути більшим на 70%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали.

Якщо вилучити впливові спостереження (США, Китай, Ангола), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{Imp} = 5.949 + 1.324 \text{GDP} + 0.241 \text{TN}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.64. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі. Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.15. Якщо підставити дані по Україні (сучасний TN Туреччини у 2010 році = 2.42%) експорт дорівнюватиме 12.797 (9.46;16.13), якщо TN = 0, то 12.213 (8.84;15.58). Тобто за умов ЗВТ, як очікується, імпорт Туреччини з України має бути більшим на 79%, але цей результат не є точним, враховуючи широкі довірчі інтервали.

Урахування тривалості дії зони вільної торгівлі. Спробуємо тепер замість бінарної змінної FTA, використати зміну FTAT – час перебування у зоні вільної торгівлі (за даними COT). Хоча вона менш корелює з відстанню, одночасне перебування її з відстанню у рівнянні також неможливе через незначущість t-статистики. Через кореляцію одночасне перебування FTA і FTAT у рівнянні неможливе. Тому спробуємо використати таку формулу для експорту Туреччини:

$$\text{Exp} = 8.487 + 0.874\text{GDP} + 0.048\text{FTAT}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.41 (тобто час перебування у зоні вільної торгівлі меншою мірою впливає на експорт, ніж сам факт такого перебування). Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі (але коефіцієнт при FTAT має рівень значущості 0.138). Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.24. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 експорт дорівнюватиме 12.621, якщо FTAT = 1 (рік після утворення ЗВТ), то 12.669, і далі додаючи по 1 року: 12.717, 12.765. Тобто за рахунок ЗВТ, як очікується, щорічно експорт Туреччини до України має додатково зростати на 5%, але цей результат не є точним. Впливових спостережень немає.

Модель для імпорту Туреччини до країн-партнерів:

$$\text{Imp} = 5.793 + 1.419\text{GDP} + 0.0657\text{FTAT}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.54. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі (але коефіцієнт при FTAT має рівень значущості 0.105). Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.33. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 імпорт дорівнюватиме 12.508, якщо FTAT = 1 (рік після утворення ЗВТ), то 12.574, і далі додаючи по 1 року: 12.639, 12.705 ... Тобто за рахунок ЗВТ, як очікується, щорічно імпорт Туреччини з України має додатково зростати майже на 7%, але цей результат не є точним.

Якщо вилучити впливові спостереження (Китай, Ангола), тоді регресія матиме вигляд:

$$\text{Imp} = 5.923 + 1.402\text{GDP} + 0.0621\text{FTAT}$$

Скоригований коефіцієнт детермінації 0.60. Значущість F-статистики 0.00000. Згідно t-статистики всі коефіцієнти значущі (але коефіцієнт при FTAT має рівень значущості 0.088). Суттєві мультиколінеарність і гетероскедастичність не спостерігаються. Розподіл залишків близький до нормального. Серійна кореляція 0.23. Якщо підставити дані по Україні і FTA = 0 імпорт дорівнюватиме 12.559, якщо FTAT = 1 (рік після утворення ЗВТ), то 12.622, і далі додаючи по 1 року: 12.684, 12.746. Тобто за рахунок ЗВТ, як очікується, щорічно імпорт Туреччини з України має додатково зростати на 6.5%, але цей результат не є точним.

Висновки. Таким чином, розраховані моделі експорту та імпорту Туреччини до країн-контрагентів, які пояснюють приблизно половину варіації експорту та імпорту Туреччини відповідають або принаймні майже відповідають критеріям якості регресійних моделей. Хоча точність одержаних даних не є достатньою, всі специфікації моделі показують, що

виходячи зі значень незалежних змінних, характерних для України, утворення зони вільної торгівлі з Туреччиною на характерних для Туреччини умов призведе швидше до покращання сальдо торговельного балансу України.

Хоча слід сказати, що більш позитивний ефект характерний угодам з обмеженим предметом дії. Позитивний ефект від власне угод про зону вільну торгівлю не є таким явним і може бути наслідком не стільки угоди, скільки географічного розташування країн-партнерів. Статичні моделі в цілому показують потенціал для зростання зовнішньої торгівлі (враховуючи стартові тарифи: експорт Туреччини в Україну на 20-27%, а імпорт Туреччини з України на 70-79%), а динамічні – що цей потенціал можливо досягнути лише після проходження тривалого періоду (щорічне зростання за рахунок утворення зони вільної торгівлі: експорту Туреччини в Україну на 5%, а, імпорт Туреччини з України на 6.5-7%). Ці цифри є лише середньо очікуваними і можуть суттєво відхилятися на практиці. Подальші дослідження можуть враховувати галузеву структуру зовнішньої торгівлі та галузеву структуру імпортних тарифів.

*Шевченко Володимир**

РОЗВИТОК ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ТА МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ЗВ'ЯЗКИ

Ключові слова: зони вільної торгівлі, міжнародні фінансові зв'язки, міжнародний рух капіталу, банківська інтернаціоналізація.

Розширення зон вільної торгівлі (ЗВТ) є тенденцією сучасних міжнародних ринків та міждержавних економічних відносин. Угоди про вільну торгівлю укладаються як між розвинутими країнами, так і країнами що розвиваються, трансформаційними та зростаючими економіками. ЗВТ стали важливим напрямком глобалізації економіки, оскільки сприяють зростанню міжнародної торгівлі товарами та послугами, транскордонної виробничої кооперації.

Функціонування зон вільної торгівлі виявляє різні комбінації їх формату - включених товарів і послуг та масштабу участі країн, коли окремі держави є учасниками різних угод щодо вільної торгівлі – як багатосторонніх, так і двосторонніх.

Аналіз основних результатів функціонування зон вільної торгівлі здійснюється різними методами, в основні яких лежить вимірювання впливу запровадження торговельних преференцій на обсяг і структуру взаємної торгівлі, експорт та імпорт, національне виробництво та добробут. Але розвиток торгівлі між країнами в результаті УВТ впливає і на інші пов'язані аспекти – конкурентоспроможність країн, інвестиційні процеси, валютні операції, рух капіталу, банківські послуги та інше.

Метою дослідження є визначення теоретичних основ і структурних характеристик зон вільної торгівлі, виявлення основних ефектів ЗВТ, їх зв'язок з міжнародними фінансовими процесами і рухом капіталу в сучасних умовах.

Для виявлення наслідків ЗВТ у міжнародних фінансових відносинах доцільно використовувати кілька наукових методів, в тому числі структурний аналіз, якісні та кількісні методи, співвідношення витрати-результати.

Зовнішня торгівля є одним із основних параметрів розвитку національної економіки, її конкурентоспроможності та інтеграції у світові ринки. Випереджаючий розвиток міжнародної торгівлі є тенденцією сучасного етапу глобалізації економіки, що тісно пов'язано з динамікою системо спрямовуючих економічних процесів – лібералізації доступу до світових товарних та фінансових ринків, транснаціоналізації виробництва, банківською інтернаціоналізацією, міжнародним рухом капіталу, інтеграцією фінансових ринків.

Дослідження змісту, структури та економічних ефектів зон вільної торгівлі в останні десятиліття проводилося в працях Дж. Бгаваті (J.Bhagwati), Р.Болдуїна (R.Baldwin), Дж.Вінера (J.Viner), Б.Ейхенгріна (B.Eihengreen), Г.Гроссмана (G.Grossman), К.Карпера (C.Carrere), П.Кругмана (P.Krugman), А.Крюгера (A.Krueger), Р.Лоренса (R.Lawrence), М.Обстфельда (M.Obstfeld), Р.Феєнстра (R.Feenstra), Дж.Френкеля (G.Frankel), М.Шіффа (M.Schiff) та інших.

* к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Процес глобалізації об'єктивно є нестабільним та суперечливим, супроводжується посиленням як інтеграції (взаємозалежності), так і регіоналізації національних економік. Розширення зон вільної торгівлі як інституту регіональної торговельної лібералізації та інтеграції, що сприяє зростанню обсягів взаємної торгівлі країн-учасниць, необхідно розглядати як форму поєднання регіоналізації та глобалізації економіки.

Зони вільної торгівлі за змістом є системою преференційної лібералізації зовнішньої торгівлі у рамках пари або групи країн, в основі якої лежить зниження імпорتنих тарифів відносно партнерів угоди по ЗВТ.

Теоретичне обґрунтування зон вільної торгівлі виходить з поняття «натуральних торговельних партнерів» (natural trade partners) - якщо дві країни є сусідніми або географічно близькими, то тим менше транспортні та інші витрати у їх взаємній торгівлі та тим більше повинні бути її обсяги. Така можливість створення додаткових обсягів взаємної торгівлі «натуральних торговельних партнерів» певною мірою пояснює той факт, що значна частина ЗВТ є двосторонніми (між географічно близькими країнами) та регіональними.

В різних наукових джерелах суть зон вільної торгівлі розглядається двояко: 1) як преференційна торговельна угода і інструмент торговельної політики, для якого визначальним є надання стимулів торгівлі шляхом скорочення митних тарифів; 2) як форма економічної інтеграції країн, де основним є збільшення стабільних торговельних потоків і за рахунок цього досягнення більш високого рівня взаємозв'язку економік.

Важливими факторами формування ЗВТ розглядаються подібність економічних структур та величина економіки країн, що дозволяє використовувати ефект економії масштабу в діяльності зон вільної торгівлі. Результативність ЗВТ також залежить від різниці відносної продуктивності факторів виробництва в різних країнах-учасниках відповідно до порівняльних переваг Хекшнера-Оліна.

При аналіз просторових моделей зон вільної торгівлі (spatial models of free trade areas) використовуються такі визначення: «Північ» або N (North) для розвинутих країн-членів ОЕСР та «Південь» або S (South) для зростаючих економік та країн, що розвиваються. Тоді основні просторові моделі зон вільної торгівлі визначаються різною комбінацією країн-учасниць:

Модель ЗВТ	Учасники ЗВТ	Джерела ефектів	Обмеження
NN «Північ-Північ»	розвинуті країни	Економія масштабу	Невелика різниця у продуктивності факторів
		Відносна продуктивність факторів	Доступ до ринків – невеликий ефект для членів ВТО
		Доступ до ринків	
NS «Північ-Південь»	розвинуті країни та зростаючі економіки і країни, що розвиваються	Економія масштабу	Умови для інвестицій та технологій
		Відносна продуктивність факторів	
		Технологічна різниця	
SS «Південь-Південь»	зростаючі економіки і країни, що розвиваються	Доступ до ринків	Низький технологічний рівень
		Економія масштабу	

Рис. 1. Основні просторові моделі та джерела ефекту зон вільної торгівлі.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень.

Просторова модель NS «Північ-Південь» може принести найбільший потенційний ефект для зростаючих економік і країн, що розвиваються, за рахунок використання можливостей для збільшення загальної продуктивності факторів виробництва та доступу на розвинуті ринки.

Визначення економічної суті та змісту поняття «зона вільної торгівлі», типологія таких зон та їх структурні характеристики необхідно здійснити за різними класифікаційними ознаками. Таке багатопланове трактування економічного змісту ЗВТ має слугувати виявленню сукупності їх прямих та опосередкованих результатів (ефектів).

В документах міжнародних економічних організацій та наукових дослідженнях використовуються різні типологічні підходи до визначення зон вільної торгівлі:

- преференційні торговельні угоди (preferential trade agreements) – у такому широкому визначенні акцент робиться на тому, що основним інструментом міждержавних торговельних угод є встановлення преференційних тарифів або скасування тарифів у взаємній торгівлі. Відповідно до такого розуміння частка тарифних обмежень зовнішньої торгівлі країн та її зменшення визнається основним результатом лібералізації у ЗВТ. Основними видами преференційних торговельних угод є зони вільної торгівлі (free trade area) та митні союзи (customs union), в останніх преференційні тарифи доповнюються спільними тарифами щодо торгівлі з третіми країнами.

- регіональні торговельні угоди (regional trade agreements) – таке поняття застосовується до ЗВТ у двох основних випадках: 1) визначення торговельних угод як укладених між так званими «натуральними торговельними партнерами», під якими розуміються країни, дистанція між якими найменша, а також мають значні обсяги торгівлі, порівняльний рівень економічного розвитку, конкурентні переваги та інше; 2) багатосторонні торговельні угоди між країнами одного регіону.

- угоди торгівлі товарами (goods trade agreements) та угоди торгівлі послугами (service trade agreements) – ці два види угод визначають масштаб і ступінь диверсифікації ЗВТ, в базі даних ВТО щодо торговельних угод такі види виокремлено як класифікаційні ознаки ЗВТ.

- двосторонні та багатосторонні угоди про зону вільної торгівлі (bilateral and multi-lateral free trade agreements) – ці два види відрізняються кількістю учасників.

- угоди економічної інтеграції (economic integration agreements) , під якими розуміється сукупність різного рівня форм торговельної лібералізації, інвестиційного партнерства та економічної інтеграції – зона вільної торгівлі, а також інші - митний союз, спільний ринок, інвестиційне партнерство, валютний союз, економічна інтеграція.

Типологічна диференціація зон вільної торгівлі відображає можливості поліваріантної стратегії кожної країни щодо участі у ЗВТ. Іншими словами, окрема країна може брати участь у різних видах зон, а також бути партнером конкретної країни к різних форматах зон вільної торгівлі - як у двосторонньому, так одночасно і багатосторонньому форматі.

За нашими розрахунками на основі даних статистичної бази міждержавних торговельних угод Всесвітньої торговельної організації, у 2010 році в світі налічувалося 283 діючих преференційних торговельних угод та ще 191 угода була в стані переговорів. Преференційні торговельні угоди були переважно представлені угодами про ЗВТ. За розрахунками за даними цієї статистичної бази, із загальної кількості діючих угод 90 % були угоди про зони вільної торгівлі та 10 % - угоди щодо митних союзів.

Переважання зон вільної торгівлі обумовлено тим, що такі угоди найбільш адекватно відповідають принципам Всесвітньої торговельної організації, фіксують рівність учасників, містять умови торговельної лібералізації та вільної конкуренції.

Зони вільної торгівлі на відміну від митних союзів не створюють передумови для митно-фіскальної консолідації в інтересах найбільшого учасника та нерівноправні умови для інших торговельних партнерів шляхом запровадження митних бар'єрів для третіх країн.

Вплив ЗВТ на взаємну торгівлю та конкурентоздатність країн і товарів значною мірою обумовлений економічним та технологічним рівнем розвитку країн-учасниць, станом та тенденціями світових товарних та фінансових ринків.

Основними характеристиками економічного та технологічного рівню розвитку країн-учасниць з точки зору гармонізації взаємовідносин учасників та результативності ЗВТ можна вважати наступні:

1. Диференціація рівнів економічного розвитку учасників зон вільної торгівлі – до них входять різні за рівнем розвитку країни: розвинуті країни, трансформаційні економіки, зростаючі економіки, країни що розвиваються.

2. Гармонізація рівнів та структур економіки країн-учасниць зон вільної торгівлі – до конкретної ЗВТ можуть входити країни: а) порівняльного рівня економічного розвитку; б) різного рівня та структури економіки, як наприклад розвинуті та країни що розвиваються.

3. Просторова композиція ЗВТ визначається географічними факторами та може мати форму географічно-близької ЗВТ, що включає сусідні країни або певної регіональної спільноти, або географічно-віддаленої ЗВТ, що включає країни різних регіонів, наприклад зона вільної торгівлі США - Ізраїль.

4. Основними структурними характеристиками зон вільної торгівлі можна вважати кількість учасників, масштаб охопту експортної номенклатури товарів та послуг,

5. Різні комбінації участі країн: окремі країни є учасниками різних угод щодо вільної торгівлі – як багатосторонніх, так і двосторонніх.

6. Відповідність (взаємне доповнення) рівнів економічного розвитку, концентрації та збалансованості зовнішньої торгівлі можуть визначати різні моделі взаємодії в ЗВТ: а) моноцентрична модель, коли у конкретній ЗВТ домінує економічний потенціал, торговельна концентрація та відповідно переговорна сила одного великого переважаючого партнера (наприклад, Росія в зоні вільної торгівлі Росія-Вірменія), така модель часто є політично мотивованою;

б) поліцентрична модель, коли країни формують та розвивають ЗВТ на основі рівних прав, взаємної вигоди та урахування економічних інтересів кожного учасника незалежно від його економічного потенціалу та питомої ваги у торгівлі, наприклад АСЕАН.

7. Основними системними тенденціями взаємодії країн-учасниць в ЗВТ можуть бути:

а) гармонізація основних умов діяльності ЗВТ та країн-членів - регуляторних, конкуренції, інвестиційних та умов ведення бізнесу;

б) взаємодоповнююча лібералізація шляхом поєднання участі країн в багатосторонніх ЗВТ з укладання окремими країнами-учасницями певної багатосторонньої зони також двосторонніх зон з метою додаткової лібералізації та скасування тарифів у взаємній торгівлі;

в) конвергенція рівнів економічного розвитку та структури взаємної торгівлі на основі конкурентних переваг;

г) співіснування тенденції конвергенції з дивергенцією в окремих економічних, торговельних та валютних сферах.

Таким чином, зона вільної торгівлі є системним багатоплановим утворенням, формує специфічну підсистему міжнародних економічних відносин як окремої країни-учасника, так і глобальної економіки в цілому. Як відособлена в системі зовнішньоекономічних відносин цілісність ЗВТ є одночасно:

- інституційним транскордонним утворенням, заснованим на контрактних відносинах
- сукупністю специфічних економічних відносин між національним та міжнародним ринком
- інструментом міжнародної торговельної політики двох або групи країн
- інструментом узгодження торговельних інтересів країн та подолання пов'язаних суперечностей
- інструментом стимулювання та регулювання структури експорту та імпорту
- інструментом ціноутворення у зовнішній торгівлі
- механізмом отримання економічних переваг від зменшення витрат у торгівлі та збільшенні доходів від неї
- механізмом отримання економічного ефекту від зовнішньої торгівлі та підвищення добробуту.

Створення та функціонування ЗВТ обумовлено метою отримання додаткових ефектів у вигляді збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та її внеску в економічне зростання країн. Досягнення такої основної мети повинно слугувати основним принципом оцінки результативності ЗВТ. На практиці наслідки діяльності ЗВТ мають різноплановий характер, тому оцінка результативності ЗВТ повинна враховувати різні аспекти та носити комплексний характер.

Методологічні та теоретичні підходи до вимірювання результативності ЗВТ та аналізу їх ефективності повинні відображати специфіку їх змісту, структури та економічних відносин.

Створення та функціонування зон вільної торгівлі спрямовано на лібералізацію зовнішньої торгівлі між країнами-учасниками шляхом зменшення або скасування митних тарифів та інших торговельних витрат, за рахунок чого змінюється обсяг та структуру експорту та імпорту країн-учасниць.

Функціонування ЗВТ одночасно зі змінами обсягу та ефективності зовнішньої торгівлі впливає на конкурентні переваги, інвестиційну привабливість та фінансові зв'язки учасників ЗВТ. Такі непрямі результати вимагають дослідження теоретичних та прикладних аспектів більш широкої оцінки результативності зон вільної торгівлі, в тому числі в сфері фінансових зв'язків між країнами. Необхідне комплексне дослідження багатоаспектного змісту та відповідно всіх основних результатів та ефектів ЗВТ - як прямих, так і опосередкованих. Відповідно для цього необхідно застосувати системний комплексний підхід до основних результатів та ефектів створення і функціонування зон вільної торгівлі.

Вимірювання якісних та кількісних параметрів функціонування зон вільної торгівлі доцільно здійснювати шляхом визначення результативності та основних ефектів – якісних та кількісних. Результативність ЗВТ повинна відображати їх якісні та кількісні характеристики як новоутвореної інституційно-регуляторної спільноти (структури), тоді як ефекти повинні відображати системні та економічні результати їх функціонування.

Основні параметри результативності функціонування ЗВТ можуть бути систематизовані наступним чином:

1. Інституційно-регуляторні – вид ЗВТ, кількість учасників, сумарний ВВП, кількість (частка) лібералізованих тарифів зовнішньої торгівлі товарами та послугами.

2. Просторово-регіональні – населення та територія країн-учасниць, регіональна концентрація експорту та імпорту, інфраструктура зовнішньої торгівлі. Для аналізу впливу регіональних факторів на взаємну торгівлю, інвестиційні та фінансові зв'язки часто

використовується гравітаційна модель. Вона встановлює зв'язок масштабу, інтенсивності та результатів зовнішньої торгівлі від специфічних показників країн-учасниць: відстані від країнами, показників економічного розвитку, інституційного розвитку, структури зовнішньої торгівлі, обсягу та структури взаємних інвестицій та інших факторів.

3. Ринкові - частка взаємного експорту та імпорту у зовнішній торгівлі країн-учасниць ЗВТ, частка експорту та імпорту по основним товарним групам у зовнішній торгівлі країн-учасниць ЗВТ, зміна співвідношення торгівлі в рамках ЗВТ та рештою світу.

Основні ефекти ЗВТ носять різноплановий характер та відображають інтегральні економічні результати їх створення та функціонування. Основні групи ефектів можна визначити як: 1) структурні ефекти (системні результати зміни структури зовнішньої торгівлі під впливом створення ЗВТ), що відображають вплив зміни імпорتنих тарифів на структурні параметри зовнішньої торгівлі країн-учасниць., 2) економічні ефекти, що відображають економічні результати функціонування ЗВТ, 3) фінансові:

Структурними ефектами функціонування зон вільної торгівлі можна визначити як системні, що відображають інтегрований вплив ЗВТ на зміну композиції експорту та імпорту:

1. Ефект створення торгових потоків (trade creation) – коли преференційні тарифи впливають на заміну неефективного місцевого виробництва на ефективний імпорт від партнера по ЗВТ.

2. Ефект зміни (заміщення) торгових потоків (trade diversion)¹ – коли преференційні тарифи впливають на заміну ефективного імпорту з країн світу на неефективний імпорт з партнера по ЗВТ.

Саме такі структурні, а не тільки кількісні параметри обсягів експорту та імпорту відображають системний вплив створення ЗВТ.

У багатьох дослідженнях зони вільної торгівлі розглядаються як монофункціональна структура, що передбачає скасування митних тарифів та отримання в результаті скорочення витрат та збільшення взаємної торгівлі між країнами-учасницями. Але цінові умови та обсяги торгівлі впливають також і на інші параметри відносин між країнами, в першу чергу банківську діяльність, фінансування зовнішньої торгівлі, рух капіталу та інвестиційну процеси.

Тому доцільно досліджувати два основних типи ефектів створення ЗВТ:

1) економічні ефекти, що відображають економічні результати змін в зовнішній торгівлі та в результаті створення ЗВТ - експорту та імпорту, ролі експорту у створенні ВВП, умови торгівлі, конкурентоспроможність, структура виробництва товарів та послуг, платіжних баланс, вплив зовнішньої торгівлі на економічний розвиток та добробут;

2) фінансові ефекти, що відображають вплив створення ЗВТ в сфері фінансових зв'язків між країнами – торгівельні розрахунки, кредитування експорту та імпорту, діяльність іноземних банків країн-учасниць ЗВТ, прямі іноземні інвестиції та рух капіталу, транскордонні операції на фінансових ринках і фондових біржах.

Аналіз основних економічних ефектів ЗВТ може здійснюватися на основі вимірювання ефектів торгівельних преференцій на обсяг та структуру взаємної торгівлі, національне виробництво та добробут.

Економічна локалізація ефектів ЗВТ здійснюється у таких сферах:

- зовнішня торгівля – приріст експорту та імпорту, зміна умов торгівлі (співвідношення змін цін експорту та імпорту) в результаті створення ЗВТ;

- національна економіка – порівняльні темпи зростання зовнішньої торгівлі та економіки, зміна співвідношення експорту до ВВП, індекс відкритості економіки, зміни

структури виробництва товарів і послуг, зміни конкурентоздатності основних експортних галузей, приріст прямих іноземних інвестицій з країн-учасниць ЗВТ та інше;

- макроекономічні – торговельний баланс, зміни поточного рахунку платіжного балансу, зміни балансу притоку та відтоку капіталу, зміни конкурентоздатності національної економіки;

- ефект для зростання добробуту населення країн-учасниць ЗВТ.

Тарифна лібералізація та структурні параметри зовнішньої торгівлі учасників ЗВТ також впливають на систему конкуренції – на рівнях конкретних товарів та послуг, компаній та галузей, національної конкурентоспроможності -, пріоритети прямих іноземних інвестицій та інновацій, обсяг банківських послуг, фінансування зовнішньої торгівлі, зовнішні запозичення.

Зміна обсягів та структури зовнішньої торгівлі в результаті створення ЗВТ впливає на фінансові зв'язки (financial linkages), що дають узагальнену сукупність банківських інвестиційних та фінансових потоків між країнами-учасницями ЗВТ.

Основними каналами змін фінансових зв'язків у рамках ЗВТ можна визначити наступні:

- канал торговельного фінансування: зміни обсягів та регіональної структури зовнішньої торговельних розрахунків, концентрація експортного фінансування у банках країн-учасниць ЗВТ, зміни валютної структури зовнішньої торговельних розрахунків, інтернаціоналізації банківських послуг та банківського капіталу;

- канал торговельно-пов'язаних іноземних інвестицій: прямі іноземні інвестиції у торговельно-збутові системи та транскордонне виробництво, міжнародні злиття та поглинання в рамках ЗВТ;

- канал торговельно-пов'язаних операцій на міжнародних фінансових ринках – портфельні інвестиції, експортне та синдикуване кредитування, розміщення облігацій в рамках ЗВТ.

Функціонування зон вільної торгівлі та їх вплив на фінансові зв'язки між країнами в сучасних умовах необхідно аналізувати перш за все з урахуванням сучасних факторів глобального економічного та фінансового середовища. Такими є перш за все наслідки глобальної фінансової кризи 2008-2009 років, боргова криза єврозони та посткризові зміни в глобальному економічному розвитку.

Глобальна фінансова криза посткризові має довгострокові наслідки для міжнародної економіки та торгівлі, що обумовлено її системним та транскордонним механізмом. На початку 2000-х років у США та світовій економіці нагромадилися внутрішні та зовнішні дисбаланси, корекція яких відбувалася шляхом спочатку кредитної та потім фінансової криз. Швидкість та масштаб кризових явищ обумовив зовнішні шоки для національних економік та спричинив значне падіння глобальної торгівлі.

Зовнішні шоки можна визначити як зовнішні економічні збурення, не прогнозовані зміни ринкових параметрів, що впливають на національні економіки, наприклад зростання ціни нафти в результаті регіональних конфліктів чи глобальних змін. Таким чином, зовнішні шоки передають різкі зміни цін та умов міжнародних ринків до національних економік.

Зовнішні товарні шоки були тісно пов'язані з фінансовими. Падіння курсів національних валют під час кризи вплинуло на зростання витрат на імпортовані фактори виробництва та зниженню прибутку компаній, але при цьому сприяє підвищенню конкурентоздатності виробництв, що використовують місцеві фактори виробництва.

Зовнішні шоки опосередковують транскордонну передачу коливань від міжнародних до національних ринків. Вразливими для зовнішніх шоків перш за все є малі та середні

економіки, експорто - та імпортозалежні країни з недостатньо розвинутими банківськими та фінансовими системами. До потенційно найбільш вразливих до шоків країн можна віднести велику групу зростаючих і транзитивних економік.

Зовнішні шоки в період кризи 2008-2009 років вплинули на функціонування існуючих та фактично стимулювали утворення нових зон вільної торгівлі. Тим самим проявилася стабілізуюча функція ЗВТ у міжнародній торгівлі та економічному зростанні.

Основними зовнішніми чинниками для кризи української економіки в 2008-2009 роках була комбінація товарних та фінансових зовнішніх шоків.

Зовнішні товарні шоки виявилися у значному скороченні попиту та цін на основні товари українського експорту в починаючи з середини 2008 року. В результаті скоротилося надходження валютної виручки від експорту, виникли проблеми на валютному ринку та відбулася девальвація гривні. Це в свою чергу обумовили фінансові шоки, подорожчання імпорту, проблеми з обслуговуванням зовнішніх кредитів корпоративного та державного секторів, обслуговування валютних кредитів всередині країни.

Відбулося додаткове скорочення експорту в результаті протекціоністських заходів основних імпортерів та лібералізації зовнішньої торгівлі в результаті приєднання до СОТ у 2008 році, що також можна віднести до зовнішніх шоків. Відчутно скоротилися зовнішні трансфери трудових мігрантів в результаті кризового зниження їх доходів та зайнятості.

Агрегований вплив зовнішніх шоків відображається у суттєвих змінах показників та стану основних розділів платіжного балансу – поточного рахунку та рахунку операцій з капіталом.

Таблиця 1.
Сальдо основних показників поточного рахунку та рахунку операцій з капіталом платіжного балансу України в 2008-2011 роках, млн. дол. США.

	2008	2009	2010	2011
Рахунок поточних операцій, всього	-12763	-1732	-2884	-5659
В т.ч. баланс товарів та послуг	-14350	-1953	-3850	-5960
Експорт товарів та послуг	85612	54253	69255	65311
Імпорт товарів та послуг	-99962	-56206	-73105	-71274
Прямі інвестиції (сальдо)	9903	4654	5759	5340
Кредити і облігації	12397	-9137	6762	162

Джерело: Складено за даними: Платіжний баланс і зовнішній борг України 2010 рік. - Національний банк України, 2011, с.11; Платіжний баланс і зовнішній борг України III квартал 2011 року. - Національний банк України, 2012, с.12.

Аналіз динаміки платіжного балансу дозволяє зробити висновки щодо основних наслідків впливу зовнішніх шоків для зовнішньоекономічної стратегії України.

Зовнішні товарні шоки відобразилися у значному скороченні експорту та імпорту товарів і послуг протягом року після початку фінансової кризи – у 2009 році таке скорочення у порівнянні з 2008 роком відповідно становило 52 % та 56 %.

Зовнішні фінансові шоки обумовили реверсивні тенденції руху капіталу як в силу погіршення умов зовнішнього фінансування, так і погіршення інвестиційного клімату в країні. У 2009 році значно скоротилось надходження прямих іноземних інвестицій, до початку 2012 року їх передкризовий рівень ще не відновлено. Приплив іноземних кредитів та облігацій у 2008 році змінився відтоком коштів у 2009 році на погашення раніше

отриманих зовнішніх запозичень. Зростанням зовнішніх запозичень у 2010 році в відбувалося основному для покриття бюджетного дефіциту.

Таким чином, у період глобальної фінансової кризи вплив зовнішніх шоків на економіку України проявився як порушення зовнішньої та внутрішньої рівноваги на товарному, валютному та фінансовому ринках, суттєву зміну умови торгівлі та конкурентоздатності.

Україна має відкриту економіку з високою концентрацією експорту та імпорту, фактично регульований валютний курс. За таких умов можливості самостійної ринкової адаптації країни до зовнішніх шоків є обмеженими.

В сучасних умовах країна повинна активно стимулювати експорт та одночасно здійснювати модернізацію в умовах дефіциту зовнішнього фінансування. Це стимулює політику входження до зон вільної торгівлі з основними торгівельними партнерами з метою покращення умов для збільшення взаємної торгівлі, підвищення конкурентоздатності експорту та стимулювання економічного зростання.

Внаслідок глобальної кризи 2008-2009 років та боргової кризи єврозони в сучасних умовах ускладнилась взаємодія національних економік, проявилися нові проблеми світової економіки.

По-перше, найбільш вражені наслідками глобальної кризи зростаючі економіки ще не досягли передкризового рівня ВВП в порівняльних цінах, включаючи Україну, Росію, Білорусь, прибалтійські країни. Це ускладнює їх економічний розвиток, оскільки завдання відновлення до передкризового рівня необхідно вирішувати одночасно з модернізацією економік та підвищенням їх конкурентоздатності під впливом суттєвих змін на світових ринках.

По-друге, глобальні економічні процеси є під впливом феномену „двошвидкісного” руху світової економіки (double-speed economic growth). З одного боку, у більшості розвинутих країн незначні темпи економіки набувають характеру тенденції в силу стагнації споживчого попиту, бюджетних дефіцитів, високого безробіття та значної зовнішньої заборгованості. З іншого – більш високими є темпи економіки на зростаючих ринках (emerging markets) Азії, Латинської Америки, Центральної Європи та СНД. Але й у них темпи економіки коливаються в силу залежності від попиту на їх експорт з боку розвинутих та інших країн.

Так, останні прогнози Міжнародного валютного фонду передбачають на 2012 рік певне скорочення темпів зростання глобальної економіки, розвинутих країн та Єврозони, що також вплине на зростаючі ринки:

Таблиця 2.

Приріст валового внутрішнього продукту основних регіонів світу у 2010-2012 роках, %.

	2010	2011	2012 прогноз
Світ	5,2	3,8	3,3
Розвинуті економіки	3,2	1,6	1,2
В т.ч. США	3	1,8	1,8
Єврозона	1,9	1,6	-0,5
Центральна та Східна Європа	4,5	5,1	1,1
СНД	4,6	4,5	3,7
Розвиваюча Азія	9,5	7,9	7,3
Китай	10,4	9,2	8,2

Джерело: складено за даними: International Monetary Fund. World Economic Outlook Update. January 2012.– IMF, Washington, 2012 - www.imf.org/weo/2012.

Зниження темпів глобальної економіки після 2010 року відбувається в основному за рахунок розвинутих країн. За прогнозами МВФ на 2012 рік, тенденція економічної стагнації в розвинутих країнах продовжиться, а в Єврозоні навіть передбачається невелике скорочення економіки, тобто фактично може наступити друга хвиля кризи. Це негативно вплине на зростаючі економіки Центральної Європа та СНД, а також уповільнення економік Азії та Китаю. Такі прогнози повинні посилити мотивацію країн до активізації взаємної торгівлі, в тому числі в рамках існуючих та створення нових зон вільної торгівлі.

По-третє, трансформаційні економіки не можуть досягти суттєвого підвищення конкурентоздатності на існуючій технологічній базі, а здійснення стратегій модернізації та інновацій вимагає інтенсивного розвитку наукових досліджень, обмежується можливостями державного фінансування, дефіцитом венчурного капіталу та зовнішнього капіталу.

По-четверте, у більшості країн основним наслідком глобальної кризи є збільшення безробіття, що може набути довгострокової тенденції. Тому багато країн, в тому числі Україна, стоять перед необхідністю структурних змін в економіці, кардинального покращення умов ведення бізнесу та малого підприємництва, стимулювання збільшення продуктивності праці та зайнятості.

Функціонування зон вільної торгівлі у сучасних умовах повинно бути спрямовано не тільки на зростання обсягів торгівлі, а на її структурні зміни – все більшої орієнтації на розвиток транскордонної кооперації, вертикальних виробничих зв'язків на сучасній технологічній основі. Виходячи з цього, роль зон вільної торгівлі у стимулюванні прямих іноземних інвестицій, поширенні високих технологій, науково-дослідної та інноваційної кооперації повинна зростати. Така стратегічна орієнтація буде сприяти більшій стійкості ЗВТ в умовах динамічної міжнародної ринкової кон'юнктури.

Вимірювання динаміки фінансових зв'язків в рамках ЗВТ повинно базуватися на співставленні структурних змін у зовнішній торгівлі з показниками питомої ваги взаємних прямих і портфельних іноземних інвестицій, транскордонних злиттів та поглинань у фінансовому секторі, міжнародних банківських операцій та транскордонного кредитування.

Таблиця 3.

Нагромаджені прямі іноземні інвестиції з Європейського Союзу в Україну за основними країнами походження за період 2006 – III квартал 2011 років, обрані країни, млн. дол. США.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011- 9 міс.	2011- 9 міс. до 2006, %
Всього	23100	38100	47000	52000	58000	63300	
Всього ЄС	15543	28458	35786	38970	43423	47018	303
Кіпр	2607	11450	13252	14162	16062	18237	700
Німеччина	5621	5918	6394	6613	7077	7288	130
Австрія	1601	2975	4484	4642	4696	5517	345
Нідерланди	1493	2511	3181	4002	4708	4914	329

Джерело: складено та розраховано за даним: Платіжний баланс і зовнішній борг України III квартал 2011 року. - Національний банк України, 2012, с.11, 57.

Країни ЄС забезпечили біля 74, 2 % всіх нагромаджених прямих іноземних інвестицій в Україну, що більш ніж вдвічі перевищує частку ЄС в зовнішньоторгівельному обороті України. Основними причинами цього є переваги залучення інвестицій, а також розміщення акцій та облігацій на європейських фінансових ринках, краща юридична захищеність фінансових трансакцій.

Інвестування та залучення капіталу з ЄС до України визначається економічними та фінансовими мотивами, зокрема наявністю ринків збуту, ресурсним та технологічними можливостями України. Натомість, наприклад Росія, здійснює політично мотивовану політику заміщення імпорту багатьох видів продукції з України створенням власних виробництв (труби, залізничні вагони, газокompресорне устаткування та інше).

Найбільші темпи зростання прямих іноземних інвестицій в Україну відзначається з Кіпру після 2006 року, тобто після приєднання країни до ЄС. Основними факторами такого випереджаючого зростання є наступні: 1) кращий захист фінансових активів та інвестицій на Кіпрі після приєднання до ЄС; 2) Кіпр використовується як юридично країна походження інвестицій західними та російськими компаніями та банками, наприклад, глобальний інвестиційний банк Креді Свісс Ферст Бостон Україна, що належав до швейцарської банківської групи, але формально власність була оформлена через Кіпр (припинив діяльність у 2007 році), або Альфа Банк Україна, афілійований до Альфа Банк Росія але юридично володіння ним здійснюється через Кіпр, та інші; 3) використання як джерела кредитування та реінвестування корпоративних фінансових активів, кінцевими бенефіціарами яких є українські компанії та приватні особи, в Україну.

З точки зору залучення інвестицій, зовнішнього фінансування та технологій, Україні доцільно застосовувати асиметричні пріоритети участі у зонах вільної торгівлі. Створення зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом повинно мати пріоритетом саме довгострокові стратегії, розширення інвестиційно-фінансових можливостей. Зона вільної торгівлі в рамках СНД повинна сприяти розширенню торгівлі конкурентоздатними товарами українського експорту, особливо продовольства, якісного металу та високотехнологічного машинобудування.

Основними інституційними та регуляторними аспектами розвитку фінансових зв'язків в рамках ЗВТ можна вважати наступні:

- гармонізація банківського та фінансового регулювання;
- поширення міжнародних технологій та стандартів банківських та фінансових трансакцій;
- ефективний доступ до міжнародних електронних платіжних та фінансових торговельних систем;
- взаємний доступ фінансових інституцій на ринки країн ЗВТ.

Для України важливим є не тільки визначення торговельних результатів участі у зонах вільної торгівлі, але комплексний аналіз та прогнозування впливу ЗВТ на модернізацію національної економіки на основі інновацій, зростанні її конкурентоздатності, покращення клімату для ведення бізнесу та інвестицій. Важливе значення для цього повинно мати використання потенціалу створюваної зони вільної торгівлі з Європейським Союзом для розширення доступу на європейські та глобальні фінансові ринки, розвитку інвестиційної та виробничої кооперації.

Список літератури.

1. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. Пер. с англ. – Москва: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
2. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2010 рік. - Національний банк України, 2011.
3. Платіжний баланс і зовнішній борг України III квартал 2011 року. - Національний банк України, 2012, с.12.

4. Baldwin, R. (ed.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*. - London: CEPR, 2009.
5. Baier, S., Bergstrand, J. Do free trade agreements actually increase members' international trade? - *Journal of International Economics*, 2007, No. 71 (1), 72–95.
6. Bhagwati, J. *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade* – Oxford, Oxford University Press, 2008.
7. Cheong D. *Methods for Ex Post Economic Evaluation of Free Trade Agreements*. – ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. – Asian Development Bank, 2010.
8. International Monetary Fund. *World Economic Outlook Update*. January 2012. – IMF, Washington, 2012 - www.imf.org/weo/2012.
9. Karacaovali, B., Limao, N. The clash of liberalizations: preferential vs. multilateral trade liberalization in the European Union. - *Journal of International Economics*, 2008, No. 74(2), 299-327.
10. Mayda, A., Steinberg, C. Do South-South Trade Agreements Increase Trade? Commodity-Level Evidence from COMESA - IMF Working Paper, 2007, No. 07/40.
11. Nilsson, L., Matsson, N. Truth and Myths about the Openness of EU Trade Policy and the Use of Eu Trade Preferences. – Brussels, European Commission Directorate General for Trade Working Paper, 2009.
12. Salvatore, D. *International Economics*. Third edition. - New York, Macmillan Publishing Company, 1990.
13. UNCTAD Trade and Development Report 2007: Regional cooperation for development' - Geneva, UNCTAD, 2007
14. World Bank Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development. – Washington, World Bank, 2005.

УДК 339.72

Якубовський С.О.*, Родіонова Т.А.**

ЧИННИКИ ЗОВНІШНІХ ДИСБАЛАНСІВ КРАЇН ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Наприкінці XX – на початку XXI століть інтенсивна глобалізація світового господарства та загострення конкурентної боротьби на міжнародних ринках створили систему, в якій досягнення економічного зростання у закритих економіках майже неможливо. Тому кожна з країн світу намагається брати активну участь у міжнародному русі товарів, послуг та капіталу.

Разом з тим, наслідки глобалізації для міжнародної конкурентоспроможності національних виробництв є різними. Одна група країн завдяки зваженій грошово-кредитній та бюджетній політикам, обмеженнями на темпи зростання споживчого попиту домоглася підвищення рівня конкурентоспроможності національних економік; інша – завдяки експансійній грошово-кредитній політиці, значному дефіциту бюджету і зростанню зовнішнього фінансування постійно збільшує розрив між внутрішнім споживанням й власним виробництвом товарів та послуг, погіршуючи баланс поточних операцій та нагромаджуючи обсяги пасивів міжнародної інвестиційної позиції.

Зазначені дисбаланси відбиваються у платіжному балансі країн, структура та динаміка якого дають чітке уявлення як про рівень конкурентоспроможності національних економік, так і про ступень залежності країн від зовнішнього фінансування.

Масштаби міжнародного руху товарів, послуг та капіталу зумовили інтерес вчених до цієї проблематики, що сприяло появі в українській науці значної кількості досліджень, присвячених аналізу структури та динаміки платіжних балансів країн. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та іноземних учених, слід зауважити, що існує потреба в подальших дослідженнях, оскільки формування платіжних балансів європейських держав відбувається в умовах економічної кризи, коли має місце переосмислення ролі грошово-кредитної та боргової політик в економічному зростанні країн. Тому результати дослідження умов формування та стійкості платіжних балансів країн ЄС і пошук шляхів використання європейського досвіду в Україні є актуальними.

Необхідність контролю за структурою платіжних балансів країн набула особливої актуальності під час азійської економічної кризи 1997 року. У передкризовий період нові індустріальні країни Азії демонстрували хорошу макроекономічну статистику, включаючи стійке економічне зростання. Разом з тим саме в 90-ті роки почалася лібералізація руху капіталу, розвиток ринків нових фінансових інструментів, відкриття національних ринків для іноземного капіталу, що, незважаючи на реальне економічне зростання, призвело до накопичення дисбалансів у платіжних балансах країн Азії, що спричинило фінансово-економічну кризу.

Дещо схожа ситуація спостерігається в Європейському Союзі, якій до початку “боргової кризи” у зоні євро вважався найбільш успішним інтеграційним угрупованням у світі.

* доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова;

** аспірантка кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Дійсно, після кожного з розширень ЄС (чи знакових подій в європейській економічній інтеграції) відбувалось прискорення економічного зростання у регіоні. Так, якщо у 1998 році темп зростання реального ВВП у 15 країнах ЄС дорівнював 3%, то після введення євро він збільшився до 3,9% за 2000 рік. Аналогічна ситуація спостерігалась і після найбільш масштабного розширення ЄС, що відбулось у 2004 році, – темп зростання реального ВВП 25 країн ЄС збільшився з 1,4% у 2003 році до 3,3% у 2006.

Разом з тим, у низки країн ЄС під час економічного зростання накопилися значні дисбаланси у платіжному балансі, що і стало причиною сучасної боргової кризи зони євро.

Фінансова криза, що почалася у 2008 році в США, швидко перетворилася на глобальну кризу світової економіки. Для боротьби з кризою провідні Центральні банки, зокрема ФРС США та Європейський центральний банк здійснили грошову емісію, що досягла, за даними «Transparency International» до середини 2009 р. для країн G-20 10 трлн. дол. [1].

У результаті істотного зростання витрат, в основному на підтримку фінансового сектора, і стриманого зростання доходів у більшості розвинених країн відбулося значне збільшення дефіциту державних бюджетів, що супроводжувалось зростанням державного і зовнішнього боргу.

Станом на 30 червня 2011 найбільший зовнішній борг був накопичений в США – 13,71 трлн. дол. За ними йдуть 3 країни ЄС: Велика Британія – 9,836 дол., Франція – 5,633, Німеччина – 5,624. Зовнішній борг Японії становить 2,719 дол., Італії – 2,684, Іспанії – 2,545, Ірландії – 2,357, Люксембургу – 2,146, Бельгії – 1,399, Швейцарії – 1,346, Австралії – 1,302, Канади – 1,181, Швеції – 1,016, Гонконгу – 903 млрд. дол., Австрії – 884 млрд., Норвегії – 645, Данії – 627, Греції – 583, Португалії – 548. Сумарний зовнішній борг всіх країн зони євро становить 16,08 трлн. дол. [2]. Зовнішній борг України станом на 1 липня 2011 року дорівнював 123,4 млрд. дол. [3].

Для аналізу впливу зовнішнього боргу на економічний розвиток держави важлива не тільки його номінальна сума, а й відношення зовнішнього боргу до макроекономічних показників країн, перш за все, до валового внутрішнього продукту. За цим показником лідирує Ірландія, для якої сукупний зовнішній борг становить 1382% ВВП, а зовнішній борг на одного громадянина – 566,8 тис. дол. Потім йдуть: Велика Британія з відповідними показниками 413,3% і 146,9 тис. дол.; Швейцарія – 401,9% і 171,5 тис. дол.; Нідерланди – 376,3% і 152,4 тис. дол.; Бельгія – 335,9% і 127,2 тис. дол.; Данія – 310,4 % і 113,8 тис. дол.; Швеція – 282,2% і 110,5 тис. дол.; Фінляндія – 271,5% і 96,2 тис. дол.; Австрія – 261,1% і 105,6 тис. дол.; Норвегія – 251% і 137,5 тис. дол.; Гонконг – 250,4% та 115,6 тис. дол.; Франція – 250% і 83,8 тис. дол.; Португалія – 223,6% і 51,6 тис. дол.; Німеччина – 185,1% і 51,6 тис. дол.; Греція – 182,2% і 53,9 тис. дол.; Іспанія – 179,4% і 60,6 тис. дол.; Італія – 146,6% і 44,8 тис. дол.; Австралія – 138,9% і 57,6 тис. дол.; Угорщина – 120,1% і 22,7 тис. дол.; США – 101,1% і 48,3 тис. дол. [4].

Таким чином, незважаючи на те, що саме Сполучені Штати є найбільшим боржником у світі, стосовно зовнішнього боргу до ВВП країна займає лише 20 місце, що значно краще за відповідний показник для більшості країн ЄС.

Наведені дані свідчать про те, що саме в Європейському Союзі накопичені максимальні обсяги зовнішніх запозичень, що стає суттєвою перешкодою на шляху стійкого соціально-економічного розвитку країн регіону.

Головною причиною зростання внутрішнього і зовнішнього державного боргу країн ЄС став стан національних бюджетів, дефіцити яких значно виросли в умовах світової валютно-фінансової кризи.

Проаналізуємо динаміку зростання обсягів зовнішніх запозичень країни ЄС під час першої "хвилі" світової фінансово-економічної кризи. За два роки (липень 2008 - березень 2010 року) в більшості країн ЄС обсяг зовнішнього боргу скоротився. За темпами його скорочення лідирувала Велика Британія - 2,1 трлн. дол. За нею йшли Німеччина, Бельгія, Нідерланди з відповідним скороченням зовнішнього боргу в 704, 453 і 412 млрд. дол. Сумарно в зоні євро скорочення зовнішнього боргу склало 1,95 трлн. дол.

У шести країнах ЄС під час кризи відбулося збільшення обсягів зовнішнього боргу. Найбільше зростання спостерігалось в Швеції - 178,8 млрд. дол. За нею йшли Греція, Угорщина і Румунія з відповідним зростанням обсягів зовнішніх запозичень на 25,8, 23,9 і 12,4 млрд. дол. [2].

У період між першою і другою «хвилями» світової фінансової кризи - квітень 2010 - червень 2011 років в усіх країнах ЄС, крім Угорщини, спостерігалось збільшення обсягів зовнішнього боргу. Максимальне зростання зовнішніх запозичень було притаманно Фінляндії - 34%, Польщі - 32%, Чехії - 25%, Румунії - 22%, Словаччині - 20%. Сумарний борг країн зони євро збільшився з квітня 2010 по червень 2011 на 11% [2].

Слід зазначити, що значне бюджетне фінансування європейських компаній і банків, які постраждали під час світової фінансової кризи, стало головним чинником стрімкого зростання дефіцитів бюджетів країн ЄС.

У докризовий період (2007 р.) лише для двох країн - Греції та Угорщини відношення дефіциту бюджету до ВВП перевищувало 3%. Середній показник відношення дефіциту бюджету до ВВП 27 країн ЄС становив 0,8%, зони євро - 0,6%. В одинадцяти країнах ЄС - Фінляндії, Данії, Швеції, Люксембурзі, Кіпрі, Естонії, Іспанії, Нідерландах, Німеччині, Ірландії, Болгарії спостерігався профіцит державного бюджету [5].

Надмірне споживання, як наслідок зростання зовнішнього боргу і бюджетних дефіцитів країн ЄС, призвело до погіршення міжнародної конкурентоспроможності європейських виробників. У результаті торговельний баланс 27 країн ЄС зменшився з -60,2 млрд. євро в 1999 році до -120,3 млрд. в 2010 році. А найгірший за всю історію показник торговельного балансу спостерігався в ЄС в 2008 році - -222,5 млрд. євро.

Відповідні зміни відбулися і з поточним рахунком країн ЄС, сальдо якого в 2010 році склало -95,4 млрд. євро.

У 2010 році торговельні баланси 18 країн ЄС були від'ємними. Серед європейських держав найгірші торговельні баланси були притаманні Великій Британії (-114,1 млрд. євро), Франції (-55,2 млрд.), Іспанії (-47,1 млрд.), Греції (-28,3 млрд.), Італії (-18,5 млрд.) і Португалії (-17,9 млрд.).

Серед країн ЄС найкращий торговий баланс був притаманним Німеччині - 154,4 млрд. євро в 2010 році. І саме завдяки Німеччині сумарний торговельний баланс країн зони євро в 2010 році був позитивний - 21,4 млрд. євро.

Серед країн ЄС найгірший стан платіжного балансу є притаманним Греції, для якої відношення поточного рахунку до ВВП в 2010 році склало -10,5%. Відповідний показник для Португалії дорівнює -9,9%, Кіпру - -7,7%, Мальти - -4,8%, Іспанії - -4,6%, Словаччини - -3,5%, Італії - -3,3% .

Суттєва лібералізація міжнародного руху капіталу, зокрема у державах Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) та зони євро, дозволила країнам для фінансування поточних витрат та дефіциту балансу поточних операцій залучати значні обсяги іноземних інвестицій, що, в свою чергу, завдяки вивезенню доходів від іноземних капіталовкладень, створює додаткове навантаження на платіжний баланс.

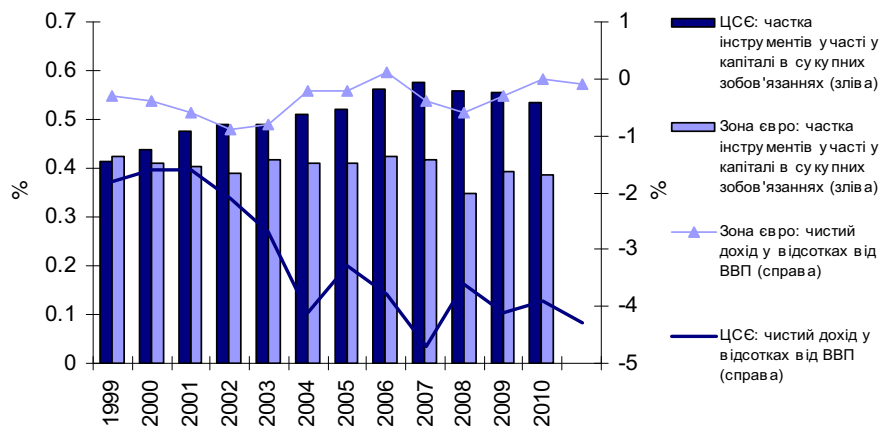


Рис. 1 Частка інструментів участі у капіталі в сукупних зобов'язаннях (%) і чистий дохід поточного рахунку (% від ВВП) країн Єврозони та ЦСЄ, 1999 - 2010
Джерело: International Monetary Fund. *Monthly Survey of International Financial Statistics*. Washington. – 2011 - № 12., розрахунки автора

Так, стрімке збільшення частки інвестицій в інструменти участі у капіталі до 55 % від сукупних зобов'язань країн ЦСЄ, починаючи з їх приєднання до ЄС, супроводжувалось збільшенням інвестиційних виплат та погіршенням статті доходів поточного рахунку платіжних балансів відносно ВВП цих країн (див. рисунок).

Тоді як у країнах Єврозони з меншою часткою інструментів участі у капіталі (близько 40%) в сукупних зобов'язаннях спостерігались кращі показники інвестиційних доходів порівняно з країнами ЦСЄ.

В обох групах країн інвестиційні доходи є негативними упродовж всього періоду, але якщо для країн Єврозони значення доходу не були меншими за -1% від ВВП, то для країн ЦСЄ стаття інвестиційного доходу постійно погіршувалась і у 2010 році склала -4% від ВВП.

Важливо при цьому враховувати структуру інструментів участі у капіталі: для країн ЦСЄ прямі іноземні інвестиції значно превалюють над портфельними інвестиціями в акції і складають близько 90% зобов'язань за інструментами участі у капіталі. Низький рівень портфельного інвестування в акції є пов'язаним з порівняно недостатнім розвитком фондових ринків та корпоративного управління в цих країнах. В країнах зони євро прямі іноземні інвестиції (ПІІ) становлять близько 50% від усіх зобов'язань через акції, що вказує на більш рівноважний розподіл ПІІ та портфельних інвестицій в акції.

Висока частка ПІІ у структурі зовнішніх зобов'язань країн ЦСЄ має ряд наслідків. По-перше, ПІІ дозволяють розподіл ризиків таким чином, що дохід іноземного інвестора не є фіксованим, а залежить від ефективності інвестицій. Перенесення ризиків на іноземних інвесторів дозволило країнам ЦСЄ накопичити надмірні дефіцити поточних рахунків, прискорюючи економічне зростання. Результати регресійного аналізу у роботі Ф. Лейн і Дж. Милези-Ферретти (2007) для країн з ринком, що формується, показують високу кореляцію між припливом інвестицій в інструменті участі у капіталі та дефіцитами поточних рахунків, тоді як для розвинутих країн така кореляція є незначною [7].

По-друге, так як ПІІ є також механізмом трансферу технологій, значні обсяги таких інвестицій підвищують продуктивність виробництва та зростання доходу в країнах ЦСЄ. Але ці позитивні риси можуть супроводжуватись більш високим доходом, який потрібно виплачувати іноземному інвестору, тому що лише незначна частка доходу від ПІІ проєктів отримується резидентами.

Особливо важливим для уразливих економік з ринком, що формується, зокрема для України, є перерозподіл частки інвестицій між інструментами участі у капіталі (ПІІ і портфельними інвестиціями в акції) та борговими інструментами у структурі сукупних іноземних зобов'язань, що має різні наслідки розподілу ризиків між резидентами і нерезидентами.

зидентами. Наприклад, якщо внаслідок негативного шоку у внутрішній економіці спостерігається знецінення реального обмінного курсу, то навантаження обслуговування зовнішнього боргу в іноземній валюті буде носити контрциклічний характер, тоді як доходи від ПП – проциклічний.

Як правило, інвестиції в інструменти участі у капіталі дозволяють більш привабливий розподіл ризиків, враховуючи що іноземні інвестори несуть частину ризику у разі негативного шоку (вартість таких інвестицій знижується, тоді як вартість боргу зростає у відношенні до ВВП при реальному знецінюванні).

У великих країнах з розвиненою економікою активи, як правило, номіновані в іноземній валюті, а зобов'язання в основному в національній валюті. Отже, несподіване зниження обмінного курсу збільшує дохідність зовнішніх активів у національній валюті і таким чином поліпшує позицію по чистим іноземним активам.

Навпаки, для ринків, що розвиваються, які є чистими дебіторами і чиї зовнішні зобов'язання в основному виражені в іноземній валюті, реальне знецінення обмінного курсу підвищує тягар обслуговування зовнішніх зобов'язань в національній валюті. Для країн Центральної та Східної Європи зовнішні активи, як правило, номіновані в іноземній валюті, у той час як частка інвестицій в інструменти участі у капіталі у сукупних зовнішніх зобов'язаннях (ПП та портфельні інвестиції в акціонерний капітал) номінована у вітчизняній валюті, і дохідність ПП та портфельних інвестицій в акціонерний капітал в іноземній валюті, як правило, сильно корелює зі зміною валютного курсу. Тому наслідки знецінення обмінного курсу для зовнішньої позиції країн ЦСЄ неоднозначні, вони можуть бути негативним для країн з великими накопиченнями зовнішнього боргу в іноземній валюті, але можуть бути і позитивними, якщо зарубіжні активи країни перевищують боргові зобов'язання в іноземній валюті.

У зв'язку з стрімким збільшенням частки прямих інвестицій і портфельних інвестицій в акціонерний капітал у зовнішніх зобов'язаннях країн ЦСЄ виникає питання вартості обслуговування таких зовнішніх зобов'язань. Варто зазначити, що такі інвестиційні інструменти потребують премію за ризик і тому мають, в середньому, більш високу і більш волатильну дохідність, ніж боргові інструменти. Таким чином, обслуговування таких зовнішніх зобов'язань буде дорожчим, навіть якщо виплати за зобов'язаннями будуть мати більш привабливі циклічні властивості.

В Україні, як і в країнах ЄС, стан торговельного балансу та сальдо поточного рахунку були індикаторами ефективності державної боргової та кредитно-грошової політики. У результаті торговельний баланс країни та її поточний рахунок у докризовий період постійно погіршувались. І лише у 2009 році, завдяки стрімкої девальвації національної валюти, показники міжнародної конкурентоспроможності країни дещо покращились, хоча і залишилися від'ємними: торговельний баланс складав -4,7 млрд. дол., сальдо поточного рахунку - -1,8 млрд.

З 2010 року спостерігається суттєве погіршення рівня міжнародної конкурентоспроможності економіки України: сальдо торговельного балансу за рік зменшилось до -8,4 млрд. дол., сальдо рахунку поточних операцій – до -3 млрд. У 2011 році стан платіжного балансу країни став ще гіршим: тільки за III квартал 2011 року дефіцит поточного рахунку становив 2,7 млрд. дол., що відбулось навіть в умовах сезонного збільшення профіциту торгівлі послугами. Це було зумовлено зростанням дефіциту зовнішньої торгівлі товарами, який у III кварталі 2011 року досяг 4,1 млрд. дол. У результаті кумулятивний за останні 12 місяців дефіцит поточного рахунку зріс до 8,2 млрд. дол. (5,2% від ВВП), кумулятивний дефіцит торгівлі товарами підвищився до 12,9 млрд. дол. [8].

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що з початком фінансової кризи більшість країн ЄС для порятунку національних фінансових систем стали проводити експансійну грошово-кредитну політику з активним залученням зовнішніх інвестиційних ресурсів. Такі дії призвели до наступних головних наслідків: споживчий попит та рівень життя населення був підтриманий кредитно-грошовою, бюджетною та інвестиційною політиками за рахунок зростання внутрішніх зобов'язань більшості країн ЄС та залучення іноземного капіталу; додатковий попит в умовах кризи спричинив погіршення торгівельного балансу, а зростання пасивів міжнародної інвестиційної позиції – збільшенню вивезення доходів від іноземних капіталовкладень.

В Україні, як і у низки країн ЄС, залучення “дешевих” іноземних фінансових ресурсів, стало однією з головних причин значного погіршення міжнародної конкурентоспроможності національних виробників і істотного зниження стійкості платіжного балансу. Кризові явища в економіці України були також зумовлені податковою політикою, яка, з одного боку, дозволяє великому бізнесу завдяки трансфертним контрактам вивозити без оподаткування доходи за кордон; з іншого – сприяє зростанню частки “тіньової” економіки, існування якої збільшує обсяги імпорту та іноземної валюти, яка знаходиться поза національної банківської системи.

Отже, Україні, використовуючи досвід європейських країн, слід переосмислити цілі та засоби реалізації державної економічної політики, та здійснити наступне:

- для запобігання подальшому стрімкому зростанню імпорту стримувати збільшення споживчого попиту шляхом підвищення до середньоєвропейського рівня ставки прибуткового податку та податку на додану вартість, запровадити податок на нерухомість. За досвідом країн ЄС зобов'язати всіх громадян країни, зокрема, суб'єктів підприємницької діяльності та володарів активів за кордоном, сплачувати прибутковий податок. Податковій адміністрації України, згідно з європейською практикою, запровадити суворий контроль над відповідністю витрат громадян офіційно задекларованим прибуткам;
- для зменшення обсягів “тіньової” економіки зобов'язати усіх суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема учасників торгівлі на ринках, використовувати реєстратори розрахункових операцій;
- для зменшення обсягів готівкової валюти, що знаходиться поза банківської системи, зобов'язати учасників усіх угод на ринку нерухомості та транспортних засобів здійснювати розрахунки лише у безготівковій формі в національній валюті за ринковими цінами;
- за рахунок збільшення податкових надходжень зменшити реальний бюджетний дефіцит до 3% ВВП;
- на базі НАК «Нафтогаз України» створити міжнародний консорціум за участю інвесторів з ЄС та Російської Федерації, що сприятиме зменшенню цін на енергоносії, які імпортуються до України, та покращенню торговельного балансу країни.

Здійснення запропонованих заходів дозволить Україні суттєво підвищити стійкість її платіжного балансу, наблизить рівень життя населення до європейських стандартів, реально підтвердить бажання країни стати рівноправним членом європейської спільноти.

Література

1. Л. Мясникова. От глобального кризиса к катастрофе миросистемы // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. - № 2. – С. 100-108.
2. World Bank. Quarterly External Debt Position – Cross-Country Tables [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATAS-TATISTICS/EXTDECQEDS/>

3. Національний банк України. Зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/balance/debt/ZB.xls>
4. CNBC Global Business and Financial News. The World's Biggest Debtor Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cnbc.com/id/30308959/The_World_s_Biggest_Debtor_Nations
5. Eurostat. Government Finance Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables
6. International Monetary Fund. Monthly Survey of International Financial Statistics. Washington. – 2011 - № 12.
7. Lane, P., Milesi-Ferretti, G. 2007. “Capital flows to central and Eastern Europe”, Emerging Markets Review, 8(2).- P.106-123.
8. Національний банк України. Платіжний баланс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Balance/PB/2011.xls>

Кишкан В.В.*

МІСЦЕ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Анотація. В статті узагальненні сутність поняття інновація та інноваційний простір, розглянуті стратегічні пріоритетні напрямки високотехнологічної діяльності на майбутні роки а також негативні фактори, що стоять на заваді побудови ефективної національної інноваційної системи, проаналізовані стан та перспективи національного виробництва, торгівлі високотехнологічною продукцією й досліджене місце України в світовому інноваційному просторі.

Ключові слова: інновація, інноваційний простір, стратегічні пріоритетні напрямки високотехнологічної діяльності, національна інноваційна система, Україна.

Аннотация. В статье обобщены сущность понятия инновации и инновационного пространства, рассмотрены стратегические приоритетные направления высокотехнологической деятельности на будущие годы а также негативные факторы, что стоят на преграде построения эффективной национальной инновационной системы, проанализировано состояние и перспективы национального производства и торговли высокотехнологической продукцией а также достойное место Украины в мировом инновационном пространстве.

Ключевые слова. инновация, инновационное пространство, стратегические приоритетные направления высокотехнологической деятельности, национальная инновационная система, Украина.

Summary. Summarized the gist of the concept of innovation and innovation area, considered strategic priority directions of high-tech activity in the coming years and negative factors that prevent from construction of an effective national innovation system, analyzed the situation and prospects of national production and trade of high-tech products and explored the place of Ukraine in the global innovationspace.

Keywords: innovation, innovation area, the strategic priorities of high-tech activity, the national innovation system, Ukraine.

Актуальність теми. Актуальність даної теми зумовлена швидким зростанням впливу науки та техніки на розвиток держав світу. Інновації стрімко та докорінно змінюють структуру світової економіки. Якщо країна неспроможна своєчасно перебудувати економіку відповідно до нових технологічних укладів, то це призводить до гальмування її розвитку

* Студент 2 курсу спеціальність «міжнародний бізнес» Інститут міжнародних відносин Київський національний університет імені Тараса Шевченка

та економічного спаду. Ця проблема є актуальною і для України. Тому якщо вона бажає бути несировинним придатком розвинених держав у найближчому майбутньому, а ввійти в їх число, їй слід долучатися до процесів міжнародного технологічного обміну, розвивати вітчизняний науково-технічний потенціал, розробити та втілювати концепцію інноваційного розвитку країни.

Ступінь розробки. Теоретичні обґрунтування впливу інновацій на економічний розвиток країни знайшли своє відображення в працях таких зарубіжних науковців як Т.Брайан, Ф.Валента, Г.Менш, Б.Санто, Б.Твіст, К.Фрімен, Ф.Янсен. Серед українських вчених, які працюють у даному напрямку, слід відзначити Л.Антонюка, Ю.Бажала, В.Соловйова, В.Александрову та інших. Незважаючи на значну кількість робіт означеного напрямку, дослідження саме ролі і місця України в світовому інноваційному просторі потребує нових наукових розробок.

Метою статті є теоретичне узагальнення методологічних підходів щодо сутності інноваційного розвитку в умовах глобалізації та визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та місця України в глобальному інноваційному просторі.

Інновації є одним з ключових факторів у формуванні стабільної та конкурентоспроможної економіки. Вчені світу ще з часів науково-технічної революції XIX століття і по наш час виділяють їхню важливу роль в економічному розвитку держави, свідченням чого є значна кількість теорій інноваційного розвитку. Слід зазначити, що в сучасному суспільстві не існує загального та єдиного розуміння даного поняття, що зумовлено різними підходами авторів до вивчення даної проблеми. Проте найбільш повними та загальноживаними є такі визначення: згідно широкому (класичному) підходу, інновація — це втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу, а згідно вузького, — підсумковий результат створення та освоєння принципово нового або модернізованого засобу (нововведення) [1].

З огляду на економічний розвиток та інноваційний потенціал технологічне ядро сучасного світового господарства формують такі країни як: США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, а до першого технологічного кола належать: Швеція, Фінляндія, Нідерланди, Південна Корея, які підтримують свою економіку на сталому високому рівні та забезпечують конкурентоспроможність на міжнародних ринках за рахунок ефективного використання ресурсів та інноваційної активності, тоді як Україна за даними Всесвітнього економічного форуму належить до країн, що розвиваються за рахунок факторів виробництва і посіла лише 89-е місце серед 142 країн у рейтингу глобальної конкурентоспроможності за 2011 рік. Найбільш конкурентоздатною була визнана Швейцарія, що потіснила на друге місце Швецію. До топ-5 також увійшли Сінгапур, США і Данія, в свою чергу Україна ж за рік опустилась на 7 позицій [2].

В умовах глобалізації підвищити конкурентоспроможність України можна лише через створення чіткої політики надійного позиціонування на глобальному та європейському рівнях, яка має спрямовуватися на своєчасне реагування на динамічні зміни, що відбуваються у світовій економіці, з метою здійснення цілеспрямованих заходів щодо забезпечення виходу української економіки на високий рівень міжнародної привабливості.

Щоб інтегруватися в глобальний інноваційний простір, Україна має визначитися з пріоритетними напрямками забезпечення міжнародної конкурентоспроможності, адже розвивати та підтримувати одночасно багато інноваційних напрямків нераціонально і навіть згубно для економіки держави. Цей факт підтверджує наявність спеціалізації країн на міжнародних ринках високотехнологічних продуктів. Наприклад, на ринку ЄС Ірландія та Нідерланди спеціалізуються на комп'ютерній та офісній техніці, Великобританія

та Франція – на виробництві повітряних літальних апаратів та космічних кораблів, Фінляндія – на електроніці та техніці зв'язку, Швеція, Італія, Австрія, Португалія – на озброєнні, Данія – на фармацевтичних продуктах, Німеччина – на наукових приладах.

Механізм визначення стратегічних пріоритетних напрямів науково-технічного та інноваційного розвитку відпрацьований на рівні проектів відповідних законів: «Про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки», «Про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні», «Про внесення змін до Закону України «Про інноваційну діяльність». Їх розгляд і затвердження Верховною Радою України сприятимуть активізації в цьому напрямку діяльності наукових, освітніх, підприємницьких та інших суб'єктів інноваційної діяльності.

Стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності на 2011-2021 роки є:

- 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- 5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- 6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;
- 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки[3].

Для України важливим ринком високотехнологічної продукції є ринок озброєння та військової техніки. У 2011 р. експорт цієї продукції становив 484 млн.дол. Це дванадцяте місце серед світових експортерів. Доречно зауважити, що основними експортерами є США та Росія, середньорічний експорт яких за 2000-2010 рр. – 2,0-2,5 млрд.дол. США[4]. Україна також належить до восьми країн, що мають необхідний науково-технологічний потенціал для створення найсучаснішої авіакосмічної техніки, входить до десятка найбільших суднобудівних держав світу, має велику частку зайнятих у високо- та середньо технологічних галузях промисловості, співставну з країнами ЄС, разом із тим, продуктивність праці у декілька разів нижча, ніж в цих країнах. Тому Україні слід зосередитися саме на цих пріоритетних галузях промисловості та забезпечити суттєве збільшення їх державної підтримки.

Одним із основних негативних факторів, що стоїть на заваді побудови ефективної національної інноваційної системи та зайняття Україною провідних позицій на світовому ринку інновацій є недостатні витрати на НДДКР. Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, що базується на знаннях. Середнє щорічне фінансування науки за 2010р. в Україні складало 1% ВВП, тоді як в європейських країнах з високим рівнем розвитку людського потенціалу наукоємність ВВП складає від 1,4% в Ірландії до 4% в Швеції. Крім того, у середньому на одну розробку в Україні припадає лише 15-30 тис. грн. В Україні один із найнижчих рівнів фінансування науки в світі – 11 дол. на душу населення, у США – 1000 дол., Японії – 900, Фінляндії – 700-800, Росії – 60-66 дол. Наднизький у нас також рівень упровадження інновацій: з 40 тис. виконуваних розробок щорічно використовується у виробництві до 16% [5].

Законодавчо визначено, що бюджетні витрати на цивільні наукові дослідження в Україні мають становити не менше 1,7% ВВП. Однак, як видно з рис.1, на практиці загальні витрати на наукові дослідження і розробки (з усіх джерел) в Україні за останні 15 років коливалися між 1 та 1,5% ВВП, а в 2007 році – 0,96% ВВП. При цьому кошти державного бюджету жодного разу не перевищували 0,5% ВВП (в 2007 – 0,39%) [6].

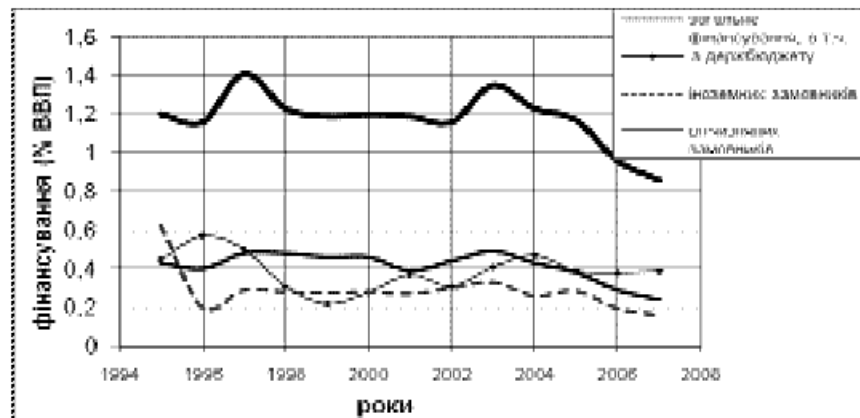


Рис.1. Порівняння внеску основних джерел фінансування в підтримку української науки[5]

експорту, підвищенням зацікавленості зарубіжних компаній і висококваліфікованих спеціалістів співпрацювати з українськими підприємствами, а також масштабами використання заощаджень населення в цілях інвестування вітчизняного виробництва. Особливої уваги потребує проблема приєднання України до європейських програм для реалізації як власних пріоритетних напрямів науково-технічного потенціалу, так і в цілому європейського регіону. Наприклад, наразі Україна є повноправним членом програми EUREKA (з червня 2006 р.), метою якої є співробітництво з метою реалізації наукових досягнень у промисловості. Україна має відповідний науковий потенціал для приєднання до досліджень за напрямками: геноміка (дослідження геному людини) та біотехнології в охороні здоров'я, нові виробничі процеси та прилади, аеронавтика та дослідження космосу, радіаційний захист. Водночас Україна має потребу в використанні європейських розробок у галузі технологій інформаційного суспільства, якості та безпеки харчових продуктів, глобальних змін та екосистем.

Те, що панівними в Україні залишаються ресурсомісткі низькотехнологічні галузі, а високотехнологічні напрямки створюють лише близько 3-5 % загального продукту (найпрогресивніші наукомісткі галузі - нанотехнології, оптоелектроніка, біотехнології, геноміка, фотоніка в Україні майже відсутні - їх частка у ВВП становить менше 0,1 %) відображається в тому, що на відміну від розвинутих країн, у яких 85-90 % приросту ВВП забезпечуються за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, частка України на ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у 2,5-3 трлн доларів США, становить приблизно 0,05-0,1%. Так, частка високотехнологічного експорту в загальному об'ємі промислового експорту України у 2009 р. складала 13,7%, тоді як, наприклад, в Німеччині – 42%, Фінляндії – 22%[7].

Україна, для надолуження позицій високотехнологічної держави та забезпечення реального впливу науки та інновацій на економічне зростання, повинна збільшити частку ВВП, що інвестується у дослідження та розвиток, хоча б до загальноєвропейського критерію в 3% ВВП у 2010-2015 рр., але за умов: по-перше, доведення частки підприємницького сектору в обсягах цих інвестицій не менше двох третин, та по-друге,

Успіх інноваційної політики України на глобальному ринку має визначатись обсягами інвестицій, які вона отримує ззовні, а також із внутрішніх джерел для розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва, динамікою зростання частки високотехнологічного

істотних змін моделі фінансування науки у бік врахування перспективності технологій, очікуваних результатів їх впровадження, конкурсних засад відбору проектів.

Висновки. Сьогодні Україна за головними показниками інноваційної економіки відчутно відстає від розвинутих країн: досить низькими є індекси конкурентоспроможності вітчизняної економіки, готовності країни до функціонування у глобальних мережах, низькою є дохідність вітчизняних наукомістких товарів, а частка високотехнологічного експорту товарів і послуг та вітчизняної високотехнологічної продукції на світовому ринку – незначними.

В той же час Україна зберігає можливість переходу до інноваційної моделі економічного розвитку. У багатьох напрямках науково-дослідної та інноваційної діяльності її позиції залишаються конкурентоспроможними. Проте реалізація зазначених можливостей в найбільшій мірі залежить від спрямування державної політики на підтримку високотехнологічних галузей виробництва та вибору єдиного вектору міжнародної інтеграції України, поглиблення її участі у міжнародному науково-технічному співробітництві разом з провідними країнами світу. В даній ситуації європейська інтеграція може виступити ефективним інструментом прискорення інноваційного і як наслідок економічного розвитку нашої держави.

Список використаних джерел

1. Слюсак О. О., Огородніков Д. Д., Наконечний В. Л. Словник підприємця. — К.: РВПС України, НАН України, 2000.
2. TheGlobalCompetitivenessReport 2010-2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>
3. Конституція України. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності» від 08.09.2011 № 3715-VI
4. ЦАМТО-2011: статистика и анализ мировой торговли оружием [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.armstrade.org/pages/main/magazines/yearly/report/index.shtml><http://www.sipri.org/yearbook/2009/05/05A>
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. / Держкомстат України
6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 1 грудня 1998 року № 285 – XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 23. – С. 20
7. Дослідження техніко-технологічного рівня виробничих процесів, продукції, інноваційної діяльності підприємств з метою ідентифікації високотехнологічних промислових підприємств України: Звіт про НДР / ДІКТЕД Мінпромполітики України. — К., 2009. — 187 с.

ЗМІСТ

David A. Jones

A widening political economy? Free trade between the European Union and the Ukraine: some theoretical priorities and methodological considerations..... 3

Klimikova M., Sabolova A.

Free trade area in Europe and consumer protection..... 12

Miskinis A., Michailovska V.

Assessing the potential of EU-Ukraine free trade..... 22

Біленко Юрій

Динамічні ефекти створення зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом..... 35

Біленький О. Ю.

Деякі питання інтеграції та зони вільної торгівлі..... 43

Габрилевич А.С.

Перспективи вступу України в зону вільної торгівлі 49

Голіонко Н.Г.

Розвиток електронного бізнесу та е-комерції в Україні в світлі сучасної бізнес-практики..... 57

Дацишин Катерина

Угода про зону вільної торгівлі з єавт як крок до зближення з ЄС..... 66

Дзюба П.В.

Двовекторність міжнародних портфельних потоків України: стан та перспективи контексті участі в зонах вільної торгівлі..... 72

Заблюцька Р.О.

Моделі лібералізації торгівлі послугами в регіональних торговельних угрупованнях..... 82

Кузьмін П.В.

Транспортна однорідність України та ЄС, як чинник створення зони вільної торгівлі..... 88

Мельник А.О., Лось А.

Зовнішньоекономічні альтернативи інтеграції України в умовах світової фінансової кризи..... 93

Михайліченко Г.І. Світосистемні закономірності консолідації туристичного бізнесу в умовах інноваційного розвитку.....	105
Нанавов А.С. Наслідки приєднання економіки України до Зони вільної торгівлі з ЄС для сектору фінансових послуг.....	123
Никитина М.Г., Барсегян А.Г. Опыт турецкой республики во взаимодействии с ЕС в рамках таможенного союза.....	138
Радзівська С.О. Формування зони вільної торгівлі як фактор підвищення конкурентоспроможності України в умовах необхідності зменшення зовнішнього боргу, структурної перебудови економіки і збільшення державного бюджету.....	142
Рилач Н.М. Сценарний аналіз зовнішньої торгівлі України та ЄС.....	152
Сиденко В.Р. Влияние зон свободной торговли на благосостояние и темпы экономического роста.....	164
Сидорова Д.С. Особенности формирования энергетического рынка ЕС и роль в нем Украины.....	177
Дашевська О.В., Тараненко І.В. Передумови реалізації оптимальних форм економічної інтеграції України з Росією.....	183
Фуголь В.О. Поглиблена зона вільної торгівлі між Україною та ЄС як інструмент реформування національної економіки.....	197
Чугаєв О.А., Хмара М.П. Ефективність економічних відносин України та турецької республіки в контексті формування зони вільної торгівлі.....	204
Шевченко Володимир Розвиток зон вільної торгівлі та міжнародні фінансові зв'язки.....	212
Якубовський С.О., Родіонова Т.А. Чинники зовнішніх дисбалансів країн ЄС: досвід для України.....	224
Кишкан В.В. Місце України в глобальному інноваційному просторі.....	231

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 104

(Частина II)

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф. Шнирков О. І.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 6 від 31 січня 2012 року.**

Підписано до друку 03.02.2012.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25