



НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ "ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ"

МОЖЛИВОСТІ І ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ЩОДО НАСЛІДКІВ УВЕДЕННЯ В ДІЮ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ ЄС ТА УКРАЇНОЮ

Наукова доповідь

За редакцією
акад. НАН України В.М.Гейця,
чл.-кор. НААН України Т.О.Осташко,
д-ра екон. наук В.О.Точиліна

Київ – 2013

УДК 341.176:[339.92:(061ЄС:(477))]

ББК 65.5

М 74

Автори :

д-ри екон. наук: Дейнеко Л.В. (пп. 1.4., 2.2.1, 2.7), Осташко Т.О. (вступ, пп. 1.1, 1.2, 2.1, висновки), Якубовський М.М. (пп. 2.5, 2.5.1); *канд. екон. наук:* Венгер В.В. (пп. 2.4), Венгер Л.А. (пп. 2.6), Гахович Н.Г. (пп. 2.5), Гуменюк В.В. (пп. 1.2, 1.6, 3.5), Завгородня М.Ю. (пп. 2.5.1, 2.7), Карпов В.М. (пп. 2.8), Кобута І.В. (пп. 1.2, 1.3, 2.1, 2.2.3, 3.2, 3.3), Купчак П.М. (пп. 1.4), Лір В.Е. (пп. 2.3.2), Олефір В.К. (пп. 2.2.2), Подолець Р.З. (пп. 2.3, 3.1), Пустовойт О.В. (пп. 3.4), Серебренніков Б.С. (пп. 2.3.1), Романюк І.М. (пп. 2.2.1), Чиркін Б.П. (пп. 2.8), Шелудько Е.І. (пп. 2.6); *канд. техн. наук:* Дячук О.А. (пп. 2.3, 3.1); *м.н.с.* Анішин О.С. (пп. 2.3.4), Биконя О.С. (пп. 2.3.2), Зеленюк Т.А. (пп. 2.3.1), Ленінова Г.В. (пп. 1.5), Чепелев М.Г. (пп. 2.3), Юхимець Р.С. (пп. 2.3.3).

Рецензенти :

чл.-кор. НАН України Шинкарук Л.В. (ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" – Київ)
д-р екон. наук, проф. Апопій В.В. (Львівська комерційна академія – Львів)
д-р екон. наук Скрипниченко М.І. (ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" – Київ)
канд. екон. наук Черевиков Є.Л. (ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" – Київ)

Затверджено до друку Постановою Вченої ради ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" від 20 червня 2013 р. № 54.

Можливості і застереження щодо наслідків введення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною : наук. доп. / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НААНУ Т.О. Осташко, д-ра екон. наук В.О. Точиліна ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув." – К., 2013. – 98 с.

М 74

ISBN 978-966-02-6945-3

У доповіді розкриваються перспективи та аналізуються ризики від імплементації положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, спрямованих на досягнення мети поступової економічної інтеграції України в ЄС.

Для науковців, працівників державних органів управління, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів.

УДК 341.176:[339.92:(061ЄС:(477))]

ББК 65.5

ISBN 978-966-02-6945-3

© Національна академія наук України, 2013
© ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", 2013

Упродовж останніх двох десятиліть відбувається стрімке розростання мережі регіональних торговельних угод. Можна навіть сказати, що сьогодні регіоналізм підмінює багатосторонню лібералізацію – минуло вже майже 20 років після останнього результативного Уругвайського раунду переговорів ГАТТ/СОТ, а наступний раунд так і не завершено.

Після вступу в 2008 р. до СОТ для України відкрилася можливість приєднання до регіональних торговельних угод, що укладаються між членами СОТ, насамперед створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС в рамках Угоди про Асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з однієї сторони, та Україною – з іншої сторони (далі Угода про асоціацію між ЄС та Україною або Угода). А от набути членство у Митному союзі для Російської Федерації, Казахстану, Білорусі, навпаки, стало надзвичайно складно через необхідність дотримуватися положень ст. XXIV ГАТТ-94, яка визначає умови, спрямовані на захист інтересів третіх держав – членів СОТ у разі створення групою країн митного союзу. Очевидно, що у разі приєднання до МС РФ, Казахстану та Білорусі Україні довелося би діяти відповідно до ст. XXVIII ГАТТ стосовно правил зміни розкладів зобов'язань країн – членів СОТ і надання компенсації тим країнам, чия торгівля може зазнати втрат унаслідок збільшення митних ставок.

Регіональні інтеграційні об'єднання формуються навколо таких центрів інтеграції, як ЄС, США, Японія тощо, а останнім часом і Російська Федерація. Такі інтеграційні центри, як ЄС, мають більшу переговорну владу та ресурси, тому при укладанні двосторонніх угод з менш розвиненими економіками закономірно неможливо уникнути асиметричності у домовленостях на користь перших. Асиметричності не вдається уникнути ні у ЗВТ з ЄС, ні у Митному союзі, інтеграційним центром якого є Російська Федерація.

Після оприлюднення офіційного тексту Угоди про асоціацію між ЄС та Україною спочатку англійською¹, а потім і українською мовами² з'явилася можливість детально проаналізувати її положення щодо зміни умов двосторонньої торгівлі товарами та послугами та зміни інституційного середовища і на цій основі визначити можливості та застереження щодо наслідків уве-

¹ Association Agreement Between the European Union and its Member States, of the One Part, and Ukraine, of the other Part [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.bilaterals.org/IMG/pdf/EU_Ukraine_Association_Agreement-3.pdf> .

² Угода про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з однієї сторони, та Україною, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>> .

дення в дію положень Угоди. Аналіз перспектив та ризиків щодо можливих наслідків від імплементації положень Угоди про Асоціацію між ЄС та Україною підготовлено науковим колективом ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України".

В Угоді про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з однієї сторони, та Україною, з іншої сторони у ст. 1 чітко визначені дві її основні цілі – поглиблення політичної асоціації та поступова економічна інтеграція. У статті 1d завдання, спрямовані на досягнення мети поступової економічної інтеграції України в ЄС, визначені таким чином: "запровадити умови для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, як це визначено у розділі IV "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею" цієї Угоди, та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до права ЄС".

У цьому аспекті, безумовно, основною і домінуючою складовою Угоди є її економічна частина. У викладеній редакції ця частина Угоди на сьогодні більш вигідна для ЄС, аніж для України, з огляду на те, що соціально-економічний стан у країні та рівень конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу за останні роки значно погіршилися, економіка перебуває у рецесії, інновації та модернізація практично не здійснюються, що посилюватиме асиметричність ЗВТ.

Крім переваг та застережень загального характеру, які враховують цю асиметричність, доповідь містить аналіз наслідків для окремих галузей економіки України від імплементації положень Угоди, пов'язаних із виконанням завдань поступової економічної інтеграції, зокрема, створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Розглянуто також окремі питання наближення законодавства України до законодавства ЄС, пов'язані із реформуванням системи державної допомоги, державних закупівель, технічного регулювання, охорони довкілля тощо.

ОСОБЛИВОСТІ УГОДИ: ЗАГАЛЬНІ ПЕРСПЕКТИВИ І ЗАСТЕРЕЖЕННЯ

1.1. Особливості, загальні принципи і структура угоди

ЄС уклав угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) з багатьма країнами світу і з багатьма країнами веде переговори щодо створення ЗВТ. Не існує єдиної моделі, за якою ЄС укладає торговельні угоди, але у більшості випадків ЄС створює всеохоплюючі ЗВТ. Як відомо, правила ЗВТ визначаються угодами СОТ, зокрема ст. XXIV ГАТТ та ст. V Генеральної угоди про торгівлю послугами. Угоди про ЗВТ є ключовою частиною угод про асоціацію та митних союзів, які укладає ЄС. З країнами – кандидатами на вступ до ЄС Європейський Союз укладає Угоди про стабілізацію та асоціацію.

У табл. 1.1 представлено інформацію щодо чинних угод ЄС.

Таблиця 1.1

Чинні угоди ЄС, які включають ЗВТ

Країна	Рік набуття чинності	Тип угоди
Швейцарія	1973	EFTA – Європейська асоціація вільної торгівлі
Ліхтенштейн	1973	ЕЕА – Європейський економічний простір
Андора	1991	Митний союз
Сан-Маріно	1992	Митний союз
Норвегія	1992	ЕЕА
Ісландія	1992	ЕЕА
Туреччина	1995	Митний союз
Палестинська автономія	1997	Угода про асоціацію
Фарерські острови	1997	Автономна територія Данії
Туніс	1998	Угода про асоціацію
Південна Африка	2000	Угода про торгівлю, розвиток та співробітництво
Марокко	2000	Угода про асоціацію
Мексика	2000	Всеохоплююча ЗВТ
Ізраїль	2000	Угода про асоціацію
Йорданія	2002	Угода про асоціацію
Ліван	2003	Угода про асоціацію
Чилі	2003	Угода про асоціацію
Республіка Македонія	2004	Угода про стабілізацію та асоціацію
Єгипет	2004	Угода про асоціацію
Хорватія	2005	Угода про стабілізацію та асоціацію
Алжир	2005	Угода про асоціацію
Боснія та Герцеговина	2008	Угода про стабілізацію та асоціацію
Албанія	2009	Угода про стабілізацію та асоціацію
Сербія	2010	Угода про стабілізацію та асоціацію
Чорногорія	2010	Угода про стабілізацію та асоціацію
Південна Корея	2011	ЗВТ
Перу	2013	Тристороння ЗВТ (включає Колумбію)

Джерело: складено за інформацією офіційного сайту ЄС : [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_150129.pdf>.

Загалом наразі чинні 28 угод ЄС, які передбачають створення ЗВТ (за виключенням Сирії, де Угода про ЗВТ не імplementована). Серед цих угод угода про ЗВТ з Південною Кореєю стала першою із угод нового формату, які передбачають не тільки більш глибоку лібералізацію торговельних режимів, але і вдосконалення інституційного середовища для розвитку спільного бізнесу.

Крім уже чинних угод, ЄС завершив переговорний процес щодо дев'яти торговельних угод, які ще не набрали чинності. Крім Угоди про асоціацію з Україною, це угоди з Сингапуром, Колумбією, країнами Центральної Америки (Коста-Рікою, Ель-Салвадором, Гватемалою, Гондурасом, Нікарагуа та Панамою), а також п'ять угод про економічне партнерство з країнами Африки, Карибського та Тихоокеанського регіону (Кот-д'Івуаром, Камеруном, Співтовариством розвитку Південної Африки, Гани та Співтовариством Східної Африки).

ЄС також перебуває у процесі переговорів щодо дев'яти ЗВТ і декількох угод щодо торгівлі та розвитку (угод економічного партнерства). Найбільш важливі з них – переговори з Японією, що почалися у березні 2013 р., із США, що стартували 12 березня 2013 р., із Таїландом (з 6 березня 2013 р.), переговори з Марокко про створення поглибленої всеохоплюючої ЗВТ (з 1 березня 2013 р.), переговори з Канадою щодо всеохоплюючої економічної та торговельної угоди, що тривають з 2009 р., з Індією (з 2007 р.), Малайзією (з 2010 р.), В'єтнамом (із червня 2012 р.), переговори про асоціацію з Грузією, Вірменією, Молдовою. Крім того, ЄС веде переговори про нову угоду, щоб замінити діючу Угоду про партнерство та співробітництво з Росією, яка вступила в СОТ.

Мета ЄС полягає у тому, щоб стати потужним регіональним інтегратором зони вільної торгівлі і забезпечити подальшу лібералізацію торгівлі, виходячи за межі відкриття ринку, що може бути досягнуто в рамках СОТ.

Переговорний процес щодо створення зони вільної торгівлі між ЄС та Україною розпочався у 2008 р. після приєднання України до СОТ. Фундаментальною метою Угоди про ЗВТ було проголошено зростання торгівлі та інвестиційних потоків між ЄС та Україною шляхом лібералізації торгівлі та гармонізації регуляторного середовища. У грудні 2011 р. переговорний процес щодо укладення Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, включаючи створення зони вільної торгівлі, було завершено.

У березні 2012 р. Угода про асоціацію, включаючи поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі, була парафована, тобто технічний процес узгодження розділу асоціації про створення ЗВТ було завершено. Після підписання та ратифікації Угоди про асоціацію відкриється можливість введення в дію її положень у частині ЗВТ.

Текст Угоди про асоціацію між ЄС та Україною викладено на понад 1200 сторінках. Текст Угоди складається із:

- преамбули як вступної заяви Угоди, де викладаються цілі Угоди та її філософія;

- семи розділів, які стосуються:

- (I) загальних принципів,

- (II) політичного співробітництва і зовнішньої політики та безпеки;
 - (III) питань правосуддя, свободи та безпеки;
 - (IV) торгівлі та питань, пов'язаних з торгівлею,
 - (V) економічного і галузевого співробітництва;
 - (VI) фінансового співробітництва, положень щодо боротьби з шахрайством;
 - (VII) інституційних, загальних та прикінцевих положень;
- 43 додатків, які встановлюють строки гармонізації законодавства; трьох протоколів.

У розділі I Угоди визначені її загальні принципи. Якщо у ст. 1 розділу I сформульовано загальні політичні принципи (повага до демократичних принципів, принципу верховенства права, прав людини та основоположних свобод тощо), то у ст. 2 цього розділу чітко визначено, що основу для економічної інтеграції сторін становитимуть принципи вільної ринкової економіки. Економічна інтеграція базуватиметься на принципах верховенства права, належного врядування, боротьби з корупцією, боротьби з різними формами транснаціональної організованої злочинності й тероризмом, сприяння сталому розвитку та ефективній багатосторонності. Ці принципи, безперечно, є надзвичайно актуальними для розвитку економіки України як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі.

З огляду на поширеність практики укладання угод про асоціацію і про ЗВТ, у тому числі поглиблених та всеохоплюючих, між ЄС та третіми країнами (Південною Кореєю, Чилі, Марокко, Мексикою) виникає питання щодо адекватності дискусії, що розгорнулася в Україні з цього приводу. Тим не менше, угода між ЄС та Україною є новаторською у практиці ЄС з огляду на глибину наближення інституційного середовища і юридичні зобов'язання щодо європейської модернізації України.

Вона передбачає адаптацію європейського законодавства у сфері транспорту, енергетики, послуг, сільського господарства тощо. В основу Угоди покладена концепція поступового наближення законодавства України до норм і стандартів ЄС. Установлено конкретні терміни, в рамках яких Україна повинна адаптувати своє законодавство до відповідного законодавства ЄС. Ці терміни варіюються від 2 до 10 років після набрання Угодою чинності.

Через те що законодавство ЄС перебуває у стані постійного розвитку, в Угоду також закладена концепція динамічного наближення для поступової (з урахуванням спроможності України) адаптації законодавства України до цих змін.

Застереження. Нині поширена думка про те, що розвиток відносин України з Євросоюзом та перехід до формату асоціації сторін відкривають широкі можливості для подальшої інтеграції України з ЄС у різних сферах³.

У преамбулі проекту Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з однієї сторони, та Україною – з іншої сторони, зазначається, що політична асоціація та економічна інтеграція України з Європейським Союзом залежатиме від прогресу в імплементації цієї Угоди, а також від

³ Березовська І. Правові механізми інтеграції в рамках Європейського економічного простору: досвід для України // Право України. – 2011. – № 8. – С. 236–244.

досягнень України в забезпеченні поваги до спільних цінностей і прогресу в наближенні з ЄС у політичній, економічній та правовій сферах.

Серед задекларованих Угодою цілей асоціації є такі, як сприяння поступовому зближенню Сторін, ґрунтуючись на спільних цінностях і тісних привілейованих зв'язках, та поглибленню участі України в політиці, програмах та агенціях ЄС, а також запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, та підтримка зусиль України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до права ЄС.

Тобто укладення Угоди є правовим актом поза межами участі України в ЄС та не матиме безпосередніх правових наслідків в частині гарантування чи забезпечення такої участі. Крім того, Україна не набуватиме жодних додаткових прав на участь у роботі окремих інститутів ЄС, а координація дій сторін Угоди щодо її реалізації відбуватиметься через спеціально створені для цього сторонами інститути, насамперед Раду та Комітет Асоціації.

1.2. Щодо створення Ради асоціації

Зауважимо, що для імплементації положень Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС наднаціональні органи з передачею на наднаціональний рівень урядових функцій з розроблення та імплементації зовнішньоторговельної політики не створюються. Цього вимагає членство у митних союзах.

Проте для імплементації Угоди про асоціацію передбачено створення відповідної адміністративної та інституційної інфраструктури. З метою контролю і моніторингу застосування і виконання Угоди та періодичного перегляду функціонування Угоди у світлі її цілей передбачено створення Ради асоціації (ст. 461–463 розділу VII "Інституційні, загальні та прикінцеві положення").

Рада асоціації складатиметься з членів Уряду України, з одного боку, та членів Ради Європейського Союзу та членів Європейської Комісії – з іншого. Головування в Раді асоціації здійснюється по черзі представником України і представником Європейського Союзу. Рада асоціації готує свої рішення і рекомендації за згодою Сторін. У ст. 463 Угоди передбачено, що "Рада асоціації буде форумом для обміну інформацією про законодавчі акти України та Європейського Союзу, чинні та ті, що перебувають на стадії підготовки, а також про заходи з їхнього виконання, застосування та дотримання". Рада асоціації може актуалізувати або вносити поправки до Додатків I – XLIII Угоди, враховуючи розвиток права ЄС і стандартів, що застосовуються.

Раді асоціації у виконанні нею своїх обов'язків допомагає Комітет асоціації (ст. 464), який утворюють представники Уряду України, з одного боку, і представники членів Ради Європейського Союзу і представники членів Європейської Комісії – з іншого, головним чином на рівні вищих посадових осіб. Головування в Комітеті асоціації здійснюється по черзі представником України і представником Союзу. Комітет асоціації проводить засідання у спеціальному

складі для вирішення всіх питань, пов'язаних із розділом IV "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею" Угоди.

Крім того, відповідно до ст. 466 Рада асоціації може вирішити створити інші спеціальні комітети або органи у конкретних сферах, які утворюватимуть представники Уряду України та ЄС. Так, наприклад, у рамках ЗВТ з ЄС передбачено створення Комітету з питань торгівлі та низки підкомітетів, зокрема, підкомітету з управління СФЗ (санітарними і фітосанітарними заходами), який регулярно проводитиме моніторинг імплементації процесу наближення українського законодавства до європейського з метою підготовки рекомендацій щодо заходів по наближенню (ст. 74). Протягом трьох місяців після набрання Угодою чинності Україна надасть Комітету з управління СФЗ комплексну стратегію щодо застосування цієї Угоди, розділену на пріоритетні сектори і спрямовану на сприяння торгівлі певними товарами. Цей Комітет визнаватиме еквівалентність СФЗ за результатами процедури консультацій. Рішеннями Комітету можуть бути скорочені фізичні перевірки на кордоні, спрощене отримання сертифікатів і полегшена процедура схвалення виробничих потужностей.

Передбачено також створення Парламентського комітету асоціації, що утворюють члени Верховної Ради України, з одного боку, та члени Європейського парламенту – з іншого, який може надавати рекомендації Раді асоціації (ст. 467).

Очевидно, що загрози щодо обмежень повноважень Уряду України у здійсненні зовнішньоекономічної торговельної політики органи, створення яких передбачається Угодою про Асоціацію, не несуть. Більше того, розділ "Інституційні, загальні та прикінцеві положення" є стандартною частиною угод, які укладають країни ЄС з третіми країнами. Для ілюстрації – відповідний розділ входить до Угоди про партнерство і співробітництво між ЄС та Казахстаном, що була укладена ще у 1999 р., а тексти його статей 76–83, які регламентують створення Ради із співробітництва, Комітету із співробітництва, спеціальних комітетів парламентського комітету із співробітництва, фактично ідентичні текстам статей 461–468 Угоди про асоціацію з Україною⁴.

Певні застереження викликає відсутність у тексті Угоди порядку прийняття Радою рішень, зокрема й рішення про затвердження її регламенту, а також інших рішень, що будуть обов'язковими для сторін. Відсутність в Угоді вихідних положень про порядок і процедуру прийняття рішень Радою, насамперед про кількість голосів і порядок голосування, згідно з якими, зокрема, затверджуватимуться обов'язки і порядок діяльності Комітету та інших інститутів асоціації, створює нерівні умови для України, тим більше з огляду на те, що чисельне представництво у складі Ради і кількість голосів, з одного боку – України, та з іншого боку – ЄС, теж буде нееквівалентне (оскільки еквівалентність представництва і голосів Угодою не обумовлено). Така ситуація фактично створює для однієї із сторін – ЄС – можливості домінування у процесі виконання Угоди.

⁴ Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States and the Republic of Kazakhstan [Електронний ресурс] // Official Journal of the European Communities. – 1999. – 28 липня. – Доступний з : <http://www.bilaterals.org/IMG/pdf/EU-Kazakhstan_Coop_Agreement.pdf>.

1.3. Стосовно тимчасового застосування окремих положень Угоди про асоціацію, запропонованого ЄС

У ЄС існує дворівнева система ратифікації міжнародних угод залежно від питань, що перебувають у компетенції: парламенту ЄС та парламентів країн – членів ЄС.

"Тимчасове застосування" окремих положень/розділів двосторонніх угод стосується саме ратифікованих положень парламентом Європейського Союзу. Тому ЄС запропонував нову модель, щоб тимчасове застосування обумовлювало не лише торговельні аспекти (тобто положення угоди про зону вільної торгівлі), а й інші – ті, що стосуються спільних цінностей. Якщо ця модель запрацює у відносинах Україна – ЄС, то її можна буде поширити і стосовно інших країн – торговельних партнерів ЄС при імплементації двосторонніх угод.

Основний аргумент української сторони стосовно погодження із запропонованою ЄС редакцією ст. 486 набуття чинності полягає у тому, що Україна ратифікує одночасно весь текст Угоди про асоціацію з ЄС і її складової угоди про зону вільної торгівлі – всі розділи з додатками. Тому Україна зацікавлена у тому, щоб більше положень/розділів Угоди про асоціацію почали застосовуватися і ЄС, тобто раніше остаточної ратифікації парламентами країн – членів ЄС. Зі свого боку Україна дотримуватиметься принципу симетричності і не застосовуватиме ті положення, що перебувають у компетенції парламентів країн – членів ЄС до їхньої повної ратифікації.

Із позиції ЄС "тимчасове застосування" повинно охоплювати, крім інших положень Угоди про асоціацію ЄС – Україна, весь розділ IV "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею", у тому числі статті щодо національного режиму та доступу на ринки для товарів, заснування підприємницької діяльності, торгівлі послугами, технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних та фіто-санітарних заходів.

Наприклад, після того, як ця Угода набере чинності, згідно зі ст. 32 розділу IV "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею" Україна та ЄС не повинні зберігати в силі, запроваджувати або відновлювати експортні субсидії або інші заходи з еквівалентним впливом на сільськогосподарські товари, призначені для продажу на території іншої сторони. Чим раніше це положення почне діяти в рамках "тимчасового застосування" (наприклад, у 2014 р. замість 2017 р.), тим швидше українські виробники продовольства отримають вигоду від незастосування ЄС експортних субсидій.

Главу 17 "Сільське господарство та розвиток сільських територій" розділу V "Економічне та галузеве співробітництво" також включено ЄС до переліку положень для "тимчасового застосування". У рамках домовленостей щодо співпраці (глава 17) Україна та ЄС будуть підтримувати поступове наближення та гармонізацію з відповідним законодавством та регуляторними стандартами ЄС, зокрема з тими, що визначені у Додатку XXXVII до цієї Угоди, та проводити постійний діалог з питань, охоплених главою 17 розділу V "Економічне та галузеве співробітництво" цієї Угоди.

Що раніше в Україні розпочнуть застосовуватися положення угоди щодо гармонізації з відповідним законодавством та регуляторними стандартами ЄС, тим швидше почнеться відповідна робота, котра сприятиме збільшенню присутності українських сільськогосподарських товарів на ринках держав – членів ЄС.

1.4. Економічні відносини між ЄС та Російською Федерацією та їхній можливий вплив на торгівлю України з ЄС

Як ініціатор інтеграційних утворень на терені колишнього СРСР, зокрема створення Митного союзу, та проводячи активну діяльність із залучення до останнього України, Росія так само не зменшує своєї активності у розвитку співпраці з іншими країнами та об'єднаннями. Серед найбільших значущих результатів, досягнутих в цьому напрямі, – остаточне завершення процесу приєднання Росії до СОТ; продовження гармонізації російського законодавства з вимогами ОЕСР. На постійній основі ведеться робота з гармонізації технічних регламентів і стандартів. Найближчим часом передбачається підписання Угоди в галузі стандартизації між Росстандартом та європейськими органами стандартизації (CEN, CENELEC). Активно розвивається співробітництво між техплатформами Росії та ЄС.

Торговельно-економічні стосунки розвиваються динамічно: за останні 10 років експорт Росії в країни ЄС зріс у 4 рази, а імпорт – у 5 раз (рис. 1.1). На сьогодні ринок ЄС для Росії – це половина зовнішньоторговельного обороту – близько 50% експорту та 40% імпорту. Частка ж Росії в експорті ЄС – 12%, а в імпорті ЄС – близько 7%. Країни ЄС для Росії є найбільшим ринком збуту енергоресурсів (75% – від загального об'єму експорту нафти, 70% – природного газу та 50% – кам'яного вугілля), вона задовольняє чверть потреби в нафті і природному газі країн ЄС. Натомість в експорті ЄС до Росії переважають товари народного споживання (85%). Обсяги торгівлі Росії з ЄС характеризують дані рис. 1.2.

Також ЄС – найбільший інвестор у російську економіку: обсяг нагромаджених капіталовкладень становив 227 млрд дол. США, в тому числі понад 105 млрд дол. США прямих інвестицій. Російські інвестиції в економіки країн – членів ЄС досягли 77,5 млрд дол. США, з яких 52 млрд дол. США – прями інвестиції.

На сьогодні Росія реалізувала з країнами ЄС понад 300 спільних проєктів у різних сферах. Зокрема, проєкти, пов'язані з виробництвом оптоволоконна, створенням високотехнологічних виробів, утилізацією відходів, виробництвом композитів, виробництвом металорізального обладнання, створенням нових фармацевтичних засобів тощо.

Основним документом, що лежить в основі договірно-правової бази співпраці Росії та ЄС, є Угода про партнерство та співробітництво, що була підписана 24 червня 1994 р., вступила в дію 1 грудня 1997 р. строком на 10 років і з 2007 р. щорічно продовжується.

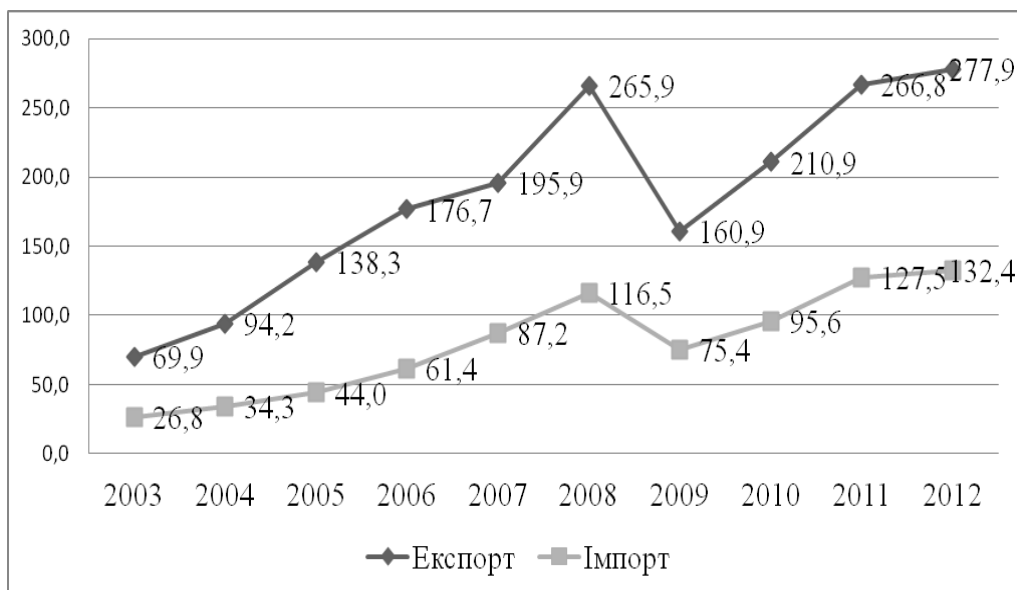


Рис. 1.1. Зовнішня торгівля Росії та ЄС, 2003–2012 рр., млрд дол. США

Джерело: Чубайс А. Россия – ЕС: продолжение диалога на новом уровне [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://russiancouncil.ru/common/upload/russia_eu_2103.pdf>.

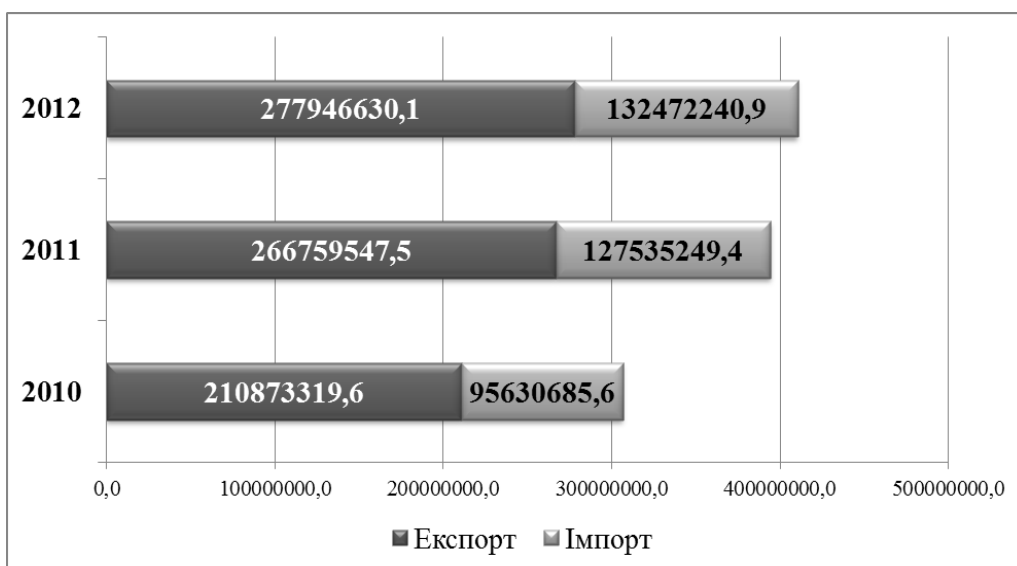


Рис. 1.2. Зовнішня торгівля Росії з ЄС, 2010–2012 рр., тис. дол. США

Джерело: складено за даними Євразійської економічної комісії: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/trade/Pages/default.aspx>.

Водночас, не маючи зацікавленості у створенні ЗВТ з ЄС у короткостроковому періоді, що офіційна Москва пояснює необхідністю періоду адаптації після нещодавнього приєднання до СОТ та політичними і юридичними обставинами (ЗВТ повинна охоплювати всі країни Митного союзу, в т. ч. Казахстан та Білорусь, які зараз ще не є членами СОТ), а насправді намагаючись виграти час для зміцнення своїх позицій у тих питаннях, де не було досягнуто компромісу в переговорах щодо СОТ, Росія продовжує виступати з ініціативами щодо розвитку співпраці з ЄС, зокрема, щодо підписання нової Угоди про партнерство та співробітництво (УПС).

Основними блоками нової УПС між Росією і ЄС є двостороння торгівля (деталізація норм СОТ) та захист інвестицій. У двосторонній торгівлі узгоджуватимуться такі питання:

- митне адміністрування та митні процедури (уніфікація форм документів, правил роботи уповноважених операторів, принцип єдиного вікна при поданні документів, принцип one-stop service (одна митниця на кордоні);
- санітарні та фітосанітарні заходи (обмін інформацією, уніфікація форм, взаємне визнання документів);
- технічне регулювання (спільне розроблення і ухвалення нових регламентів і стандартів (продукти біотехнологій, перспективні екологічні стандарти тощо), поступова уніфікація чинних регламентів, процедур підтвердження відповідності, співвідносність Євразійського та Європейського (ЄС) знаків відповідності);
- спеціальні захисні, антидемпінгові і компенсаційні заходи (регулювання порядку консультацій, проведення аналізу, надання доказів, визначення збитку, регулювання зворотної дії, прийняття рішення до обмеження максимальної тривалості або заборони на їхнє введення).

У питаннях захисту інвестицій основна увага приділяється забезпеченню принципу “кращої практики” щодо доступу на ринок і захисту інвесторів, захисту прав інтелектуальної власності та підтримки інвестиційних проектів, що спираються на результати спільних НДДКР.

Крім того, двостороння торгівля між Росією та ЄС, а також захист інвестицій регулюватимуться окремими угодами щодо співпраці по ключових секторах, серед яких: електроенергетика; транспорт і логістика; телекомунікації; охорона здоров'я; безпека; науково-технічне та культурне співробітництво.

Ділові кола Росії очікують від нової УПС:

- полегшення торговельного режиму за рахунок спрощення митного регулювання та митних процедур, гармонізації технічних, санітарних та фітосанітарних стандартів і систем техрегулювання, розвитку відкритого і прозорого режиму закупівель у контексті подальшого приєднання Росії до Генеральної угоди про закупівлі (GPA) СОТ, а також розроблення особливих засобів правового захисту в торгівлі, включаючи гармонізацію процедур використання антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних захисних мит;
- усунення інвестиційних бар'єрів та покращення законодавчої бази, включаючи створення механізму вирішення спорів між інвестором і державою;
- забезпечення гармонізації регуляторних підходів в окремих галузях економіки, таких як електроенергетика, транспорт і логістика, телекомунікації, охорона здоров'я та інші.

Значну роль в організації співпраці відіграють саміти Росія – ЄС, які відбуваються двічі на рік: у першій половині року – в Росії, а в другій половині року – в країні, яка головує в ЄС. Перше засідання Ради співробітництва ЄС–Росія відбулося у Лондоні 27 січня 1998 р.

На Санкт-Петербурзькому саміті в травні 2003 р. було досягнуто згоди зміцнювати співробітництво з метою створення Спільного економічного простору на основі концепції загального Європейського економічного простору, яка

далі була схвалена на Римському саміті в листопаді 2003 р., а 10 травня 2005 р. в Москві президент Росії В. Путін, прем'єр-міністр Люксембургу Ж.-К. Юнкер, голова Комісії Європейських співтовариств Ж.М. Дурау-Баррозу та верховний представник ЄС із зовнішньої політики і безпеки Х. Солана затвердили "Дорожню карту" по Спільному економічному простору.

18 листопада 2009 р. під час саміту Росія – ЄС у Стокгольмі як один з основних векторів поглиблення стратегічного характеру відносин Росія – ЄС був започаткований спільний проект "Партнерство для модернізації". Метою Партнерства є сприяння у вирішенні завдань модернізації економіки Росії та відповідної адаптації всього комплексу двосторонніх відносин з урахуванням досвіду наявних діалогових механізмів "секторальної" взаємодії Росія – ЄС.

У рамках "Партнерства для модернізації" на двосторонній основі було підписано 23 декларації про співпрацю в інтересах модернізації, з окремими країнами вже ухвалено конкретні плани дій щодо їхньої імплементації, де задіяні компанії з обох сторін.

У процесі переговорів у рамках цього проекту відбуваються галузеві діалоги, метою яких є створення відкритого та інтегрованого ринку між Росією та ЄС. З урахуванням діалогу ділових кіл, що ведеться в рамках круглого столу промисловців Росії та ЄС, вирішуються питання щодо створення умов, які сприятимуть розширенню можливостей економічних операторів, розвитку торгівлі та інвестицій, полегшенню створення і роботи компаній на основі взаємності, зміцненню співробітництва в сфері енергетики, транспорту, сільського господарства, охорони навколишнього середовища, а також посиленню конкурентоспроможності економік ЄС і Росії на основі принципів недискримінації, транспарентності, ефективного управління.

На російсько-німецько-французькому саміті в Довілі 19 жовтня 2010 р. лідери Німеччини, Росії та Франції погодили план дій, за яким через 10–15 років Росія і Євросоюз можуть представляти єдиний економічний простір – без віз із загальною системою безпеки.

Останній 31 саміт відбувся в Єкатеринбурзі 3–4 червня 2013 р., його основними питаннями було обговорення нового базового співробітництва між Росією і ЄС, безвізового режиму, торгівлі та енергетики в рамках СОТ, співробітництво в сфері повітряного транспорту.

Ще одним поштовхом до розвитку співробітництва Росії з країнами ЄС має стати приєднання Росії до Організації економічного співробітництва та розвитку, завершення процедури вступу до якої очікується в поточному році.

Враховуючи тенденції світової торгівлі, а саме послаблення значення тарифних бар'єрів та появу на порядку денному бар'єрів іншого характеру – нетарифних заходів, сертифікації, адміністративних процедур перетину кордонів, Росія докладає значних зусиль у розбудові системи технічного регулювання та поглибленню співпраці з ЄС у сфері гармонізації стандартів та технічного регулювання. З цією метою в рамках галузевих діалогів було реалізовано або триває реалізація ряду проектів, серед яких:

- обговорення в рамках регулятивного діалогу шляхів сприяння співробітництву Росстандарту з європейськими органами стандартизації (CEN,

CENELEC, ETSI), формалізація співробітництва між європейськими органами стандартизації і Росстандартом;

- обговорення питань гармонізації європейського законодавства з хімічних речовин та законопроекту Російської Федерації “Промислове регулювання безпеки хімічної продукції”;

- обговорення спільних підходів до визначення переліку продукції, що підлягає обов’язковому підтвердженню відповідності третьою стороною;

- формування єдиної системи сертифікації, акредитації, оцінки відповідності та спостереження за ринком в Російській Федерації з урахуванням європейської практики в рамках здійснення проекту "Зближення систем технічного регулювання, оцінки відповідності та сертифікації Росії та ЄС”;

- обговорення можливостей досягнення визнання в Росії лабораторій GLP (належна лабораторна практика) і даних, отриманих у результаті випробувань;

- розгляд процесу уніфікації горизонтальних і галузевих технічних регламентів, складання протоколів оцінки відповідності;

- зближення фітосанітарних та ветеринарних регламентів, стандартів і практики контролю/реалізації з міжнародними регламентами і стандартами або регламентами та стандартами ЄС, зокрема, щодо залишкового вмісту ветеринарних препаратів, пестицидів та забруднювачів у продовольстві;

- зближення технічних регламентів/стандартів і практики управління в сільському господарстві в рамках Діалогу щодо сільського господарства;

- створення загальних стандартів оцінок екологічного впливу для транскордонних проектів.

Уніфікація російських технічних регламентів з європейськими відбувається разом з активними діями щодо виходу Росії на світову арену техрегулювання та акредитації. Так, зокрема, Росакредитація отримала статус асоційованого члена Міжнародного співробітництва з акредитації лабораторій (ILAC), що дозволяє брати активну участь у роботі технічних робочих груп та комітетів, залишати коментарі щодо проектів міжнародних документів стосовно питань акредитації, технічного регулювання, декларування продукції. Також Росакредитація тепер зможе брати участь у роботі Генеральної Асамблеї, в тому числі голосувати за прийняті нею рішення.

На сучасному етапі розвитку співробітництва Росія – ЄС найбільш гострим залишаються питання:

- прискореного зближення технічних стандартів і регламентів з особливим акцентом на високотехнологічній продукції та відповідних ринках;

- посилення захисту прав власності і зближення відповідних законодавчих норм, що застосовуються в Росії та ЄС;

- звільнення від митних зборів транскордонної торгівлі товарами в рамках проектів трансферу технологій;

- вдосконалення процедур митного очищення (розмитнення);

- підтримки спільних науково-дослідних проектів, у т. ч. реалізованих російськими і європейськими компаніями в кооперації з науковими та освітніми установами.

Наведений вище аналіз розвитку співпраці Росія – ЄС підводить до таких висновків щодо можливого впливу цієї співпраці на торговельні відносини між ЄС та Україною.

Росія впевнено стоїть на шляху розвитку співпраці з ЄС. Та наполегливість, з якою вона намагається залучити Україну до Митного союзу перш ніж Україна підпише Угоду про ЗВТ з ЄС пояснюється, зокрема, бажанням посилити свої позиції в переговорах з ЄС щодо зменшення торговельних бар'єрів у ряді секторів економіки, таких як енергетика, металургія, виробництво мінеральних добрив, лісове господарство, виробництво транспортних засобів та виробництво напоїв.

Обсяг товарообігу Росії з країнами ЄС на порядок більший, ніж України з Євросоюзом. На відміну від України, Росія має позитивне сальдо в торгівлі з ЄС (експорт більш ніж вдвічі перевищує імпорт). Водночас наявна тенденція до зниження цін на вуглеводні на світовому ринку може дещо послабити позиції Росії. Експерти відзначають, що нафта поступово вичерпує свої можливості грати роль локомотива російської економіки і виникає необхідність пошуку нових джерел експортної спеціалізації Росії. Вже зараз Росія нарощує обсяги зовнішньої торгівлі за тими товарними групами, які є традиційними для українського експорту. Зокрема, відбувається поступове нарощування фізичних обсягів експорту зерна (у 2012 р. Росія посіла третє місце в світі з експорту зерна). Що стосується продовольчих товарів і сировини для їхнього виробництва, то їхня частка у товарній структурі експорту Росії в країні далекого зарубіжжя збільшується (якщо в 2011 р. вона становила 2,1%, то в 2012 р. цей показник досяг позначки в 2,8%). Тому підписання Україною Угоди про ЗВТ з ЄС дало би змогу закріпити наші позиції на ринках Євросоюзу в умовах загрози зростання конкурентного тиску з боку Росії.

Враховуючи стан розвитку системи технічного регулювання в Україні, темпи та методи гармонізації стандартів (останні носять переважно "обкладинковий" характер) у короткостроковому періоді можна очікувати посилення ризику застосування Росією нетарифних бар'єрів практично за всіма вразливими групами українського експорту. Натомість у середньо- та довгостроковому періодах можна прогнозувати послаблення цього ризику внаслідок гармонізації технічних регламентів і стандартів, що розробляються в Митному союзі, з міжнародними та європейськими стандартами. В будь-якому випадку зменшення ризиків нетарифного тиску Росії на пряму залежить від створення в Україні сучасної системи технічного регулювання, що відповідає міжнародним вимогам, та активної позиції країни в процесі розроблення та зміни технічних регламентів торговельними партнерами. Щодо останнього Україні варто скористатися досвідом Росії.

Також корисним для України задля посилення позитивних ефектів від міжнародної інтеграції може бути досвід Росії в проведенні системних консультацій із бізнесом у питаннях митного регулювання і адміністрування та створення нових технічних регламентів.

1.5. Щодо можливого впливу потенційної ЗВТ між ЄС та США на торгівлю між ЄС та Україною

Після оголошення про початок переговорів щодо створення ЗВТ між країнами ЄС та США в лютому 2013 р. постало питання щодо того, як саме потенційне створення ЗВТ може вплинути на перебіг торговельно-економічної співпраці України та країн ЄС і чи будуть обидві сторони і надалі зацікавлені в завершенні роботи по створенню ЗВТ між Україною та ЄС.

Результатом проведення переговорів щодо створення ЗВТ між ЄС та США може бути сповільнення переговорних процесів щодо багатосторонніх торговельних угод та двосторонніх торговельних угод із третіми країнами. Основними причинами такого сповільнення за ініціативою учасників ЗВТ є (1) потенційні труднощі в переговорах про ЗВТ між ЄС та США, які можуть бути викликані наявністю торговельних угод з конкретними третіми країнами; (2) відсутність необхідності розвивати економічну співпрацю, в тому числі торгівлю, з третіми країнами; (3) потенційні ризики, пов'язані з тим, що одночасна лібералізація умов торгівлі і з учасниками ЗВТ, і з окремими третіми країнами матиме негативні наслідки для внутрішніх виробників.

Оскільки Україна не входить до переліку основних торговельних партнерів США, ймовірність виникнення труднощів при створенні ЗВТ між ЄС та США, викликаних торговельними угодами з Україною, малоімовірна.

На користь доцільності розвитку економічної співпраці між Україною та ЄС свідчить географічне положення країн та частка України в зовнішній торгівлі з країнами ЄС (1,1% від загального обсягу зовнішньої торгівлі країн ЄС у 2012 р.)⁵. Крім того, зниження нетарифних торговельних бар'єрів і запровадження спільних стандартів та вимог для виробників країн ЄС та США сприятиме запровадженню аналогічних стандартів третіми країнами та розвитку світової торгівлі, в тому числі розвитку торгівлі між учасниками ЗВТ і третіми країнами.

Саме зниження технічних торговельних бар'єрів, у тому числі пов'язаних із санітарними та фітосанітарними стандартами, захищеними географічними назвами тощо, є основним питанням у процесі створення зони вільної торгівлі між ЄС та США. Найвищий рівень технічних торговельних бар'єрів між ЄС та США спостерігається в торгівлі продовольчими товарами та напоями. Так, технічні бар'єри в цьому секторі збільшують витрати, пов'язані з торгівлею, на 73,3% при експорті з США до країн ЄС та на 56,8% при експорті з країн ЄС до США. Очікується, що при створенні ЗВТ між країнами ЄС та США проводитимуться переговори щодо скасування 50% технічних торговельних бар'єрів, проте у результаті переговорів тільки половина з них буде скасована. Таким чином, рівень технічних торговельних бар'єрів скоротиться на 25%⁶. Таке скорочення надасть україн-

⁵ База даних Європейської Комісії: Двостороння торгівля ЄС та світова торгівля [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://trade.ec.europa.eu>>.

⁶ Fancois, J et al. (2013). Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment [Електронний ресурс] // Centre for Economic Policy Research. – London, United Kingdom. – Доступний з : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf>.

ським експортерам додаткові можливості для збільшення експорту до країн ЄС та розширення переліку товарів, що експортуються, як в умовах відсутності ЗВТ між Україною та країнами ЄС, так і після створення ЗВТ.

Крім того, очікується, що після створення ЗВТ із США збільшаться обсяги загального експорту країн ЄС до третіх країн та імпорту країнами ЄС з третіх країн. Проте в окремих секторах економіки, навпаки, обсяги торгівлі з третіми країнами зменшаться. Отже, країни ЄС потребуватимуть доступу на експортні ринки, в тому числі на ринок України, з метою розширення експорту. За оцінками експертів, проведеними на основі моделі загальної рівноваги, створення ЗВТ між країнами ЄС та США зумовить збільшення обсягу експорту з третіх країн на 33,2 млрд євро до 2027 р. (за умови повного скасування імпортного мита та зменшення нетарифних торговельних бар'єрів на 25% між країнами ЄС та США). За таких самих умов імпорт з третіх країн до країн ЄС становитиме 66,9 млрд євро до 2027 р.⁷ Таким чином, створення ЗВТ між Україною та країнами ЄС імовірно спричинить географічну переорієнтацію імпорту, ніж збільшення його загального обсягу. Отже, можна стверджувати, що потенційне укладення угоди про ЗВТ між країнами ЄС та Україною не збільшить ризики для виробників країн ЄС.

Треті країни також можуть бути не зацікавлені в створенні ЗВТ з країнами ЄС з причини того, що вони не матимуть змоги збільшити свій експорт до країн ЄС, тоді як зменшать бар'єри для доступу на власний ринок. Як зазначено вище, створення ЗВТ між ЄС та США призведе до збільшення імпорту країнами ЄС з третіх країн, найбільше у абсолютному вимірі збільшиться імпорт металу та металопродукції, автомобілів та електричних машин, продовольчих товарів. Отже, можна очікувати, що одночасно зі збільшенням експорту країн ЄС до України українські виробники зможуть розширити свій експорт до країн ЄС.

Іншим ризиком для третіх країн є те, що при створенні ЗВТ між країнами ЄС та США виробники з третіх країн все одно будуть дискримінуватися на ринку США відносно виробників із країн ЄС. Обсяги торгівлі між Україною та США значно менші, ніж між Україною та ЄС (обсяг експорту до США в 2012 р. становив 1,0 млрд дол. США., тоді як до країн ЄС – 17,0 млрд дол. США), тому дискримінація на ринку США не може бути причиною, яка вплине на доцільність проведення переговорів щодо укладення угоди про ЗВТ із країнами ЄС⁸.

Отже, можна стверджувати, що укладення угоди про ЗВТ між ЄС та США сприятиме розвитку вітчизняного експорту до ЄС за рахунок зниження технічних бар'єрів та збільшення обсягів торгівлі ЄС із третіми країнами.

⁷ Там само.

⁸ База даних Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://ukrstat.gov.ua>>.

1.6. Проблеми внутрішнього ринку України в контексті Угоди

В Угоді не враховано масштабів зусиль, котрі Україна має докласти для формування належного рівня внутрішнього ринку, який забезпечував би еквівалентність у відносинах між Україною і країнами – членами ЄС, що є базовим принципом міжнародного права і основою економічної безпеки країни.

Потребує детального дослідження питання співвідношення цілей, що декларуються ЄС (усунення дискримінації, вільна конкуренція, захист соціально вразливих верств населення тощо) і реальних наслідків інтеграції (перерозподіл владних повноважень і закріплення їх за міжнаціональними об'єднаннями, що має насамперед економічний, а не політичний характер). Фактично у сучасному глобалізованому світі парадигма побудови міжнародного господарства на основі співпраці національних суб'єктів замінюється парадигмою домінування регіональних ринків, на яких провідну роль відіграють конкурентоспроможні держави – лідери.

За останні роки частка продажу споживчих товарів, вироблених в Україні, через торгову мережу підприємств знизилася з 70,5% у 2005 р. до 58,9% у 2012 р., а за окремими номенклатурними групами (дитяче харчування, продукція легкої промисловості, ряд інших товарів нехарчової групи) частка вітчизняних товарів становить менше 20% (табл. 1.2).

При цьому від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС товарами сягнуло 7,8 млрд дол. США. За таких умов укладення Угоди не поліпшить ситуацію в середньостроковій перспективі, більше того, завдасть відчутного конкурентного "удару" по внутрішньому ринку і вітчизняних товаровиробниках.

На нашу думку, очікується як скорочення неконкурентоспроможних виробництв, так і експансія капіталу країн ЄС у ряд галузей переробної промисловості України, деякі підприємства яких можуть стати банкрутами, а їхня ринкова ціна стане привабливою для поглинання як з метою інновацій і модернізації для нарощування конкурентоспроможного виробництва, насамперед у сфері "зеленої економіки", так і з метою усунення конкурентів з ринку.

Висока ймовірність такого сценарію наслідків Угоди обумовлюється тим, що обов'язкова імплементація законодавства ЄС у правову систему України сприятиме подоланню нинішнього монополізму на товарних ринках країни, створенню належного рівня реальної цінової конкуренції та забезпечуватиме нерезидентам необхідний правовий захист їхніх прав власності на фінансові та інтелектуальні інвестиції.

Викладені у ст. 87 Договору про асоціацію між ЄС та Україною умови формування спільного ринку (зони вільної торгівлі) є такою метою Угоди, що практично унеможлиблює протекціоністські заходи національних держав стосовно вітчизняних суб'єктів підприємництва. Адже згідно з цією статтею будь-яка форма допомоги, що надаватиметься державою-членом (що згідно з умовами Угоди стосуватиметься і України) у виді дотації чи за рахунок державних ресурсів, яка порушує чи створює загрозу порушення конкуренції шляхом створення більш сприятливих умов деяким підприємствам чи виробництву деяких видів товарів, розглядатиметься як несумісна з спільним ринком тією мірою, якою вона стосується торгівлі між державами – членами ЄС і Україною.

Таблиця 1.2

Деякі показники внутрішнього ринку споживчих товарів в Україні
та зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяг роздрібногo товарообороту підприємств (юридичних осіб), млрд грн	94,3	129,9	178,2	246,9	230,9	280,9	350,1	405,1
у т.ч. питома вага, %								
– продовольчих товарів	41,6	38,2	35,3	34,4	40,0	39,5	38,9	40,2
– непродовольчих товарів	58,4	61,8	64,7	65,6	60,0	60,5	61,1	59,8
Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис. од.	75,2	73,6	71,9	69,2	65,3	64,8	64,2	62,2
Частка продажу споживчих товарів, вироблених в Україні, через торгову мережу підприємств, %								
– усі товари	70,5	67,3	64,5	63,1	67,4	64,3	61,9	58,9
– продовольчі товари	90,9	89,3	88,2	88,2	88,4	88,2	87,2	86,3
– непродовольчі товари	57,6	55,2	52,9	51,2	54,7	50,0	47,2	41,9
Зовнішня торгівля України товарами – всього, млрд дол. США:								
– експорт	34,2	38,4	49,3	67,0	39,7	51,4	68,4	...
– імпорт	36,1	45,0	60,6	85,5	45,4	60,7	82,6	...
– сальдо	-1,9	-6,6	-11,3	-18,5	-5,7	-9,3	-14,2	...
у т.ч. з країнами ЄС:								
– експорт	10,2	12,1	13,9	18,2	9,5	13,0	18,0	...
– імпорт	12,2	16,2	22,2	28,9	15,4	19,1	25,8	...
– сальдо	-2,0	-4,1	-8,3	-10,7	-5,9	-6,1	-7,8	...
Зовнішня торгівля України послугами – всього, млн дол. США:								
– експорт	6134,7	7505,5	9038,9	11741,3	9598,3	11759,4	...	...
– імпорт	2935,0	3719,4	4980,6	6468,0	5173,5	5447,7	...	...
– сальдо	3199,7	3786,1	4058,3	5273,3	4424,8	6311,7	...	...
у т.ч. з країнами ЄС:								
– експорт	1766,4	2271,8	2979,7	4066,3	3020,5	3188,7	3609,8	...
– імпорт	1298,6	1794,3	2596,5	3836,8	3042,0	3023,5	3394,9	...
– сальдо	467,8	477,5	383,2	229,5	-21,5	165,2	214,9	...
Прямі іноземні інвестиції в Україну на кінець року ¹ , млрд дол. США	16,9	21,6	29,5	35,6	40,0	44,8	50,3	54,5
у т.ч. з країн ЄС	11,7	16,3	22,9	28,2	31,6	35,3	40,3	43,0
Частка країн ЄС у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в Україну, %	69,2	75,5	77,6	79,2	79,0	78,8	80,1	78,9
Прямі іноземні інвестиції з України на кінець року ¹ , млрд дол. США	0,2	0,2	6,2	6,2	6,2	6,9	6,9	6,5
у т.ч. в країні ЄС	0,06	0,07	5,9 ²	5,9 ²	5,9 ²	6,5 ³	6,5 ³	6,0 ³
Частка країн ЄС у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій з України, %	30,0	35,0	95,2	95,2	95,2	94,2	94,2	92,3

Примітки: ¹ Дані наведені наростаючим підсумком з початку інвестування.

² Обсяги прямих інвестицій з України наведено з урахуванням даних Національного банку України (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств).

³ Дані сформовані на підставі інформації юридичних осіб, скоригованої на величину різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо.

Джерело: складено за даними Держстату України за відповідні роки.

Водночас поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі, створення якої має на меті Угода і яка пов'язана з процесом широкомасштабної адаптації законодавства, повинна сприяти подальшій економічній інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, як це передбачено Угодою, а точніше – поширенню внутрішнього ринку ЄС на територію України.

Угодою передбачено, що сторони є прихильниками розвитку привабливого нового клімату для взаємних економічних відносин, у першу чергу для розвитку торгівлі та інвестицій і заохочення конкуренції, що є ключовими факторами для економічної реструктуризації та модернізації. За таких умов органи державної влади не повинні займати пасивну позицію під гаслом лібералізації економіки і ринкового саморегулювання. Адже Україна отримає в особі фірм та транснаціональних монополій більшості високорозвинених країн – членів ЄС серйозних, рішучих і безжалісних конкурентів, що прагнутимуть – бо матимуть для цього всі умови – до експансії на вітчизняні ринки.

Це зобов'язує державу відповідально і зважено поставитися до ймовірних наслідків інтеграції у зону вільної торгівлі, кардинально змінити розуміння ролі економічної політики в умовах глобалізації, оскільки у протилежному випадку виникне потенційна загроза національним інтересам і економічній, а в подальшому – і політичній безпеці держави.

Уряд до ключових своїх завдань відносить якнайширше залучення інвестиційних капіталів, які стануть джерелом нових знань, технологій і принципів управління, підвищення зайнятості. Проте залучення інвестицій залежить переважно від інвестиційного клімату, що визначається низьким рівнем корупції і законодавчими гарантіями забезпечення захисту права власності, безперешкодного ведення бізнесу, конкуренції та неупередженого правосуддя, аніж від наявності угод країни з тими чи іншими міжнародними формуваннями.

Тому для попередження негативних наслідків відкритого ринку для вітчизняної економіки, про які йшлося вище мають бути невідкладно визначені ті сфери і галузі національного господарства, що контролюватимуться державою і від яких залежить продовольча і економічна безпека країни, і розроблені цільові програми їхньої модернізації та реструктуризації на засадах новітніх технологій і кластерних форм організації управління, що реалізовуватимуться, зокрема, за рахунок державних інвестицій в основний капітал державних підприємств та господарських товариств з державною часткою, а в необхідних випадках – за рахунок спільних проектних інвестицій на засадах партнерства з приватними суб'єктами господарювання. При цьому зростання державних інвестицій у господарські товариства з державною часткою одним із наслідків матиме те, що частка держави у капіталі таких модернізованих підприємств теж зростатиме, тобто фактично відбуватиметься їхня часткова непряма реприватизація. Важливою умовою досягнення цілей такої політики є те, що частка у капіталі оновлених підприємств, і, відповідно, участь держави в управлінні ними мають зберігатися протягом строку окупності інвестицій, для чого доцільно запровадити мораторій на приватизацію таких часток держави.

За великим рахунком Україна до таких змін на сьогодні не готова. Адже реалізація такої політики потребуватиме активних і послідовних дій органів виконавчої влади на всіх рівнях, а також кваліфікованих фахівців, реальних проектів і їхнього фахового супроводу та ефективного управління державним майном.

МОЖЛИВОСТІ І ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ДЛЯ ОКРЕМИХ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Передбачено, що ЗВТ з ЄС буде створюватися поступово протягом перехідного періоду у максимум 10 років, починаючи з дати набрання чинності Угодою про Асоціацію (ст. 25). Протягом цього періоду кожна Сторона зменшить або анулює ставки ввізного мита на товари походженням з іншої Сторони відповідно до Графіків, встановлених у Додатку I-A до Угоди. Відповідно до умов угод про вільну торгівлю в рамках СОТ повна лібералізація має охоплювати не менш ніж 95% тарифних ліній або обсягу товарообігу між сторонами залежно від того, який з цих двох показників буде досягнуто першим. Стосовно решти 5% встановлюється "інший режим" на умовах, які визначає кожна Сторона окремо.

Проаналізуємо більш детально умови ЗВТ між ЄС та Україною для окремих галузей економіки.

2.1. Сільське господарство

Усі ЗВТ, створені між ЄС та іншими країнами і групами країн, мають вилучення, які стосуються саме сільського господарства. Це пояснюється роллю сільського господарства у забезпеченні продовольчої безпеки, сільського розвитку, а також залежністю сільського господарства від природних умов. Найбільш лібералізованими є умови торгівлі сільськогосподарськими товарами у ЗВТ, що створюються з майбутніми членами ЄС. Загалом, як показує досвід переговорів третіх країн щодо ЗВТ з ЄС, їхній результат залежить від співвідношення впливу на переговорний процес експортерів, зацікавлених у максимальній лібералізації торговельних режимів, та внутрішніх сільськогосподарських виробників, не зацікавлених у посиленні конкурентних позицій імпортерів.

Для регулювання торгівлі найбільш чутливими сільськогосподарськими товарами, щодо яких захист власних виробників від зростання імпорту вважається пріоритетним завданням при створенні ЗВТ, ЄС застосовує чотири варіанти регулювання в рамках ЗВТ:

- повне їх виключення з тарифної пропозиції;
- відкладання зобов'язань щодо зниження тарифів до кінцевого строку перехідного періоду;
- встановлення тарифних квот;
- спеціальні захисні заходи.

Приклади ЗВТ ЄС з іншими країнами показують, що як і в тексті Угоди про асоціацію з Україною основним інструментом обмежень у торгівлі сільськогосподарськими товарами є тарифні квоти, в рамках яких забезпечується

безмитний доступ. Сільськогосподарський експорт України до ЄС можна буде збільшити за рахунок використання тарифних квот тільки за умови, якщо вітчизняні експортери зможуть задовольнити вимоги ЄС щодо безпечності та стандартів якості продукції і відповідним чином сертифікувати продукцію для експорту в ЄС.

Для сільського господарства України важливими є отримання та використання тарифних квот на товари, які традиційно експортуються в ЄС. Адже відомо, що будь-яка ЗВТ вигідна насамперед експортерам і створює виклики для виробників, що працюють на внутрішній ринок.

Розширення експорту сільськогосподарської продукції в ЄС має суттєве значення не тільки для сільського господарства, але і для економіки країни, тому що в останні роки роль експорту сільськогосподарських товарів суттєво посилюється.

У 2012 р. експорт сільськогосподарських товарів (коди 1-24 УКТ ЗЕД) становив 26% у структурі товарного експорту України проти 18,7% в 2011 р. Таким чином у 2012 р. частка експорту продукції агропродовольчої групи в товарному експорті України практично зрівнялася з часткою експорту чорних металів та виробів з них, яка становила 26,4%. Причому обсяги експорту чорної металургії зменшилися на 15%, а агропродовольчого сектора зросли майже на 40%. Зростання експорту сільгосппродукції відбулося за рахунок зростання на 66,6% експорту продукції рослинного походження. Сальдо торгівлі сільськогосподарськими товарами України становило у 2012 р. 10,36 млрд дол. США проти 6,46 млрд дол. США у 2011 р. Зважаючи на значний сільськогосподарський потенціал України, нестабільний попит на світових ринках металургійної продукції, яка переважала у структурі українського експорту до 2012 р., а також збільшення попиту і тенденцію зростання світових цін на продукцію сільського господарства, роль сільського господарства у формуванні надходжень від експорту товарів буде зростати.

З іншого боку, сільськогосподарські товари становлять значну частину товарної торгівлі між ЄС та Україною. У 2011 р. вони становили 18% у структурі вартості експорту українських товарів до ЄС, а у 2012 р. – 29% (рис. 2.1).

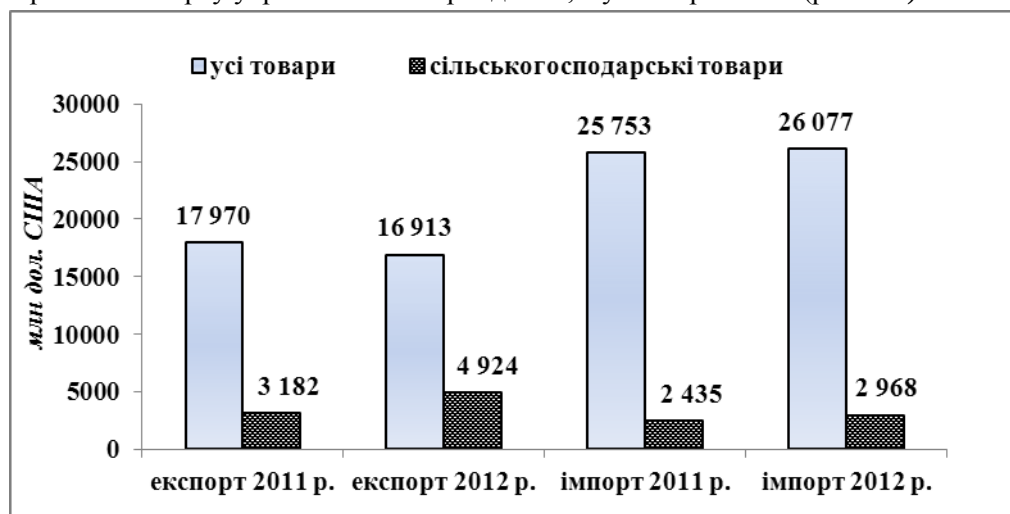


Рис. 2.1. Експорт та імпорт сільськогосподарських товарів у структурі зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС у 2011 р. та 2012 р.

Джерело: побудовано за даними Держстату України.

9–11% становлять сільськогосподарські товари у структурі імпорту з ЄС. Сальдо зовнішньоторговельного балансу сільськогосподарських товарів у торгівлі з ЄС позитивне, на той час як сальдо загальної торгівлі товарами з ЄС негативне. Таким чином, сільське господарство України має хороші перспективи розширення експорту при формуванні ЗВТ з ЄС.

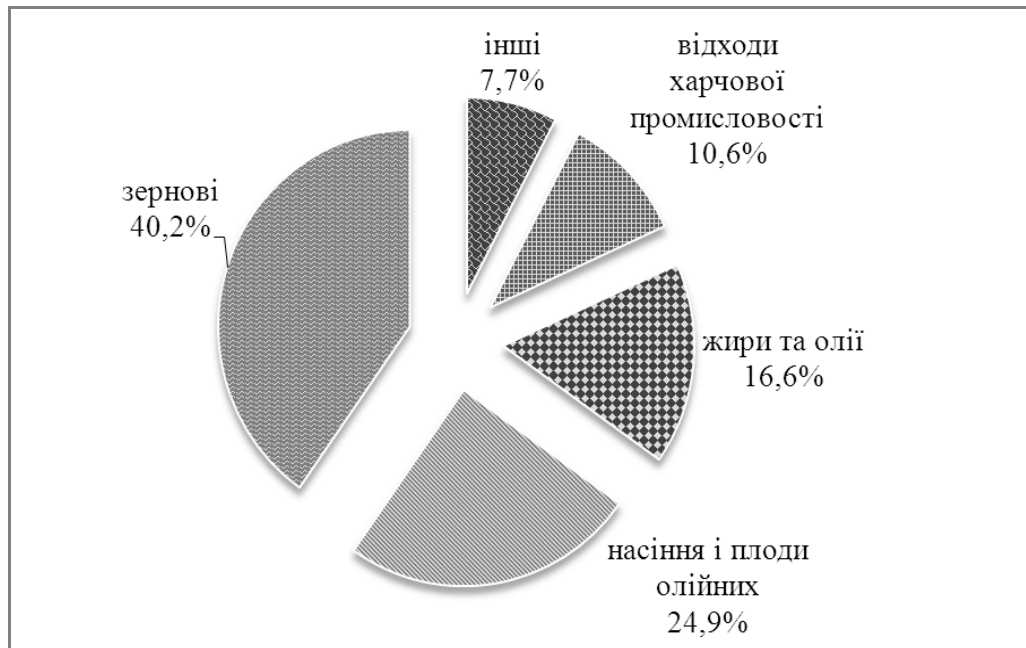


Рис. 2.2. Структура сільськогосподарського експорту України в ЄС у 2012 р., %

Джерело: побудовано за даними Держстату України.

У 2012 р. вартість сільськогосподарського експорту України в країни ЄС зросла на 54% (з 3,18 млрд дол. США у 2011 р. до 4,92 млрд дол. США у 2012 р.).

У 2012 р. понад 40% вартості українського сільськогосподарського експорту припадало на експорт зернових (рис. 2.2). Експорт насіння олійних становив майже чверть у структурі сільськогосподарського експорту в ЄС. Експортуються в ЄС також їстівні плоди та горіхи, кондитерські вироби. Незначну частину експорту становлять алкогольні і безалкогольні напої, продукти з какао, готові продукти із зерна.

У структурі експорту зернових в країни ЄС переважає кукурудза. У 2012 р. було експортовано 6,2 млн т кукурудзи, що становило понад третину всього експорту кукурудзи. Експорт пшениці та суміші пшениці та жита (меслін) в країни ЄС становив у 2012 р. 1,5 млн т, або 17% усього експорту цієї товарної групи. Частка експорту ячменю в країни ЄС була незначною і становила всього 3,7% від обсягів експорту ячменю з України.

Значною є також роль ЄС у торгівлі насінням олійних. У 2012 р. у країни ЄС було експортовано понад 1 млн т насіння ріпаку, що становило 85% усього експорту насіння ріпаку з України. Частка експорту насіння соняшнику в країни ЄС наближається до 20%, а обсяги експорту становили у 2012 р. 54,2 тис. т.

В експорті жирів з України в ЄС переважає експорт соняшникової олії. У 2012 р. обсяги експорту соняшникової олії в країни ЄС становили 68 тис. т, що становило близько 20% у структурі експорту соняшникової олії з України.

У тексті Угоди прописано (Додаток 1-D. Захисні заходи для вивізного (експортного) мита), що експортне мито, яке наразі діє в Україні на насіння соняшнику (10%), буде скасовано поступово впродовж 10 років, тобто щорічно від часу набуття чинності Угоди про ЗВТ відбуватиметься зменшення мита на 1%. Одночасно буде запроваджено спеціальний захисний механізм, який передбачає стягнення додаткового збору при експорті. Сума експортного мита та додаткового збору не повинна перевищувати розміру експортного мита, яке діє для інших країн. З 11-го по 15-й роки з часу набуття чинності Угодою діятиме лише додатковий збір, який буде зменшуватися від 10 до 0%. Таким чином, Угодою вводиться спеціальний захисний механізм, що передбачає стягнення додаткового збору при експорті насіння олійних і спрямований на досягнення балансу інтересів між виробниками насіння олійних, олії та споживачами. Проте дія цього механізму припиняється через 15 років після імплементації Угоди, і у довгостроковій перспективі виробники олії мають бути готовими до вирішення проблеми забезпечення олієпереробної галузі сировиною за прийнятними для виробників сировини цінами.

Загалом головна перевага ЗВТ з ЄС для сільськогосподарської торгівлі полягає в частковому усуненні несиметричності умов торгівлі між ЄС та Україною, які посилилися після вступу України до СОТ. Несиметричність зменшується завдяки:

- безмитному доступу для українських сільськогосподарських товарів у рамках тарифних квот;
- відмови ЄС від використання експортних субсидій на сільськогосподарські товари при експорті в Україну;
- закріпленню за українською стороною права на використання захисних заходів і додаткових умов торгівлі, зокрема, застосування системи вхідних цін;
- гармонізації законодавства у сфері технічного регулювання.

Останнє сприятиме усуненню нетарифних (технічних) бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС і забезпечить розширений доступ для українських експортерів на внутрішній ринок ЄС.

На ринку продукції рослинництва стратегічно важливими для розширення експорту є результати переговорів щодо квот на експорт в ЄС зернових за нульовою ставкою ввізного мита.

У результаті підписання угоди про ЗВТ Україна зможе безмитно постачати до країн ЄС 1,6 млн т зернових культур, водночас передбачене поступове збільшення обсягів квот протягом 5 років до 2 млн т. Квота на ввезення до ЄС пшениці встановлена в розмірі 950 тис. т, після чого вона буде збільшена до 1 млн т, ячменю – 250 тис. т із збільшенням до 350 тис. т, а кукурудзи – 400 тис. т і 650 тис. т через п'ять років. На цей момент Україна експортує зернові в ЄС на загальних умовах, тому виділення персональної квоти для України можна розглядати як позитивний факт.

Як Україна, так і ЄС є чистими експортерами пшениці, причому масштаби чистого експорту країн ЄС перевищують обсяги чистого експорту пшениці з України. Хоча ЄС є чистим експортером пшениці, країни ЄС імпортують пшеницю з України, яка використовується ними переважно як фуражна. Ринок ЄС надзвичайно перспективний для України: країни ЄС споживають до 60 млн т фуражної пшениці. У 2008–2009 рр. Україна експортувала в ЄС 2,8 та 2,4 млн т пшениці відповідно, що становить близько 5% обсягу ринку фуражного зерна ЄС. Проте за останні роки обсяги експорту пшениці в ЄС знизилися і становили 1,4–1,5 млн т у 2011–2012 рр. (рис. 2.3). І все ж частка експорту пшениці в ЄС у загальному експорті пшениці з України залишається високою. Отже, виділення Україні тарифної квоти у розмірі 950 тис. т із доведенням до 1 млн т протягом 5 років від початку імплементації Угоди створює нові можливості для стимулювання її виробничого та експортного потенціалу. Якщо буде необхідно, то українські експортери зможуть скористатися квотою для третіх країн за пільговою ставкою ввізного мита у 12 євро/т, що дозволить поставити ще 1 млн т. Так, у 2012/13 МР тарифна квота на ввезення пшениці середньої і низької якості до ЄС для третіх країн, до яких належить Україна, становила 2378 тис. т, окремі обсяги квот виділені для США і Канади – 572 тис. т і 38 тис. т відповідно. Зазначимо, що у рамках цих квот діє преференційна ставка імпортного мита у розмірі 12 євро/т, але у 2012/13 р. через дефіцитний баланс зернових в країнах ЄС її опустили. Поставки пшениці понад обсяг квоти потрапляють під дію ставки ввізного мита у розмірі 95 євро/т.

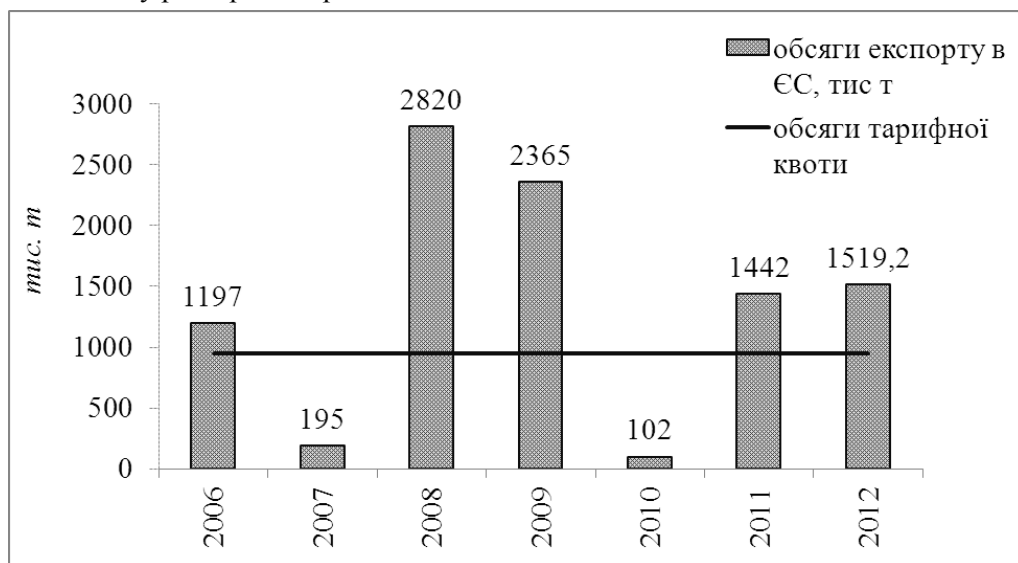


Рис. 2.3. Обсяги експорту пшениці та суміші пшениці і жита (меслін) з України в ЄС: 2006–2012 рр. та розмір річної тарифної квоти ЄС, тис. т
Джерело: побудовано за даними Держстату України.

Таким чином, сумарно обсяг можливого імпорту української пшениці до ЄС на пільгових умовах може досягти 2 млн т, що є цілком задовільним результатом.

Україна є чистим експортером кукурудзи, а ЄС – чистим імпортером. Внутрішнє споживання кукурудзи в ЄС на кормові потреби становить до 45 млн т, у 2012 р. частка української кукурудзи у внутрішньому споживанні

ЄС становила близько 14%. Отже, у ЗВТ з ЄС Україна отримає перспективу розширення виробництва і експорту кукурудзи, збільшення надходжень від експорту кукурудзи.

Проте, враховуючи що експорт кукурудзи, у тому числі в ЄС, набрав динамізму протягом останніх двох років (рис. 2.4), розмір тарифної квоти на імпорт в ЄС було встановлено на відносно невисокому рівні – 400 тис. т щорічно з початку імплементації Угоди з поступовим збільшенням до 650 тис. т протягом п'яти років. Це становить усього 6% від обсягів експорту кукурудзи в ЄС у 2012 р.

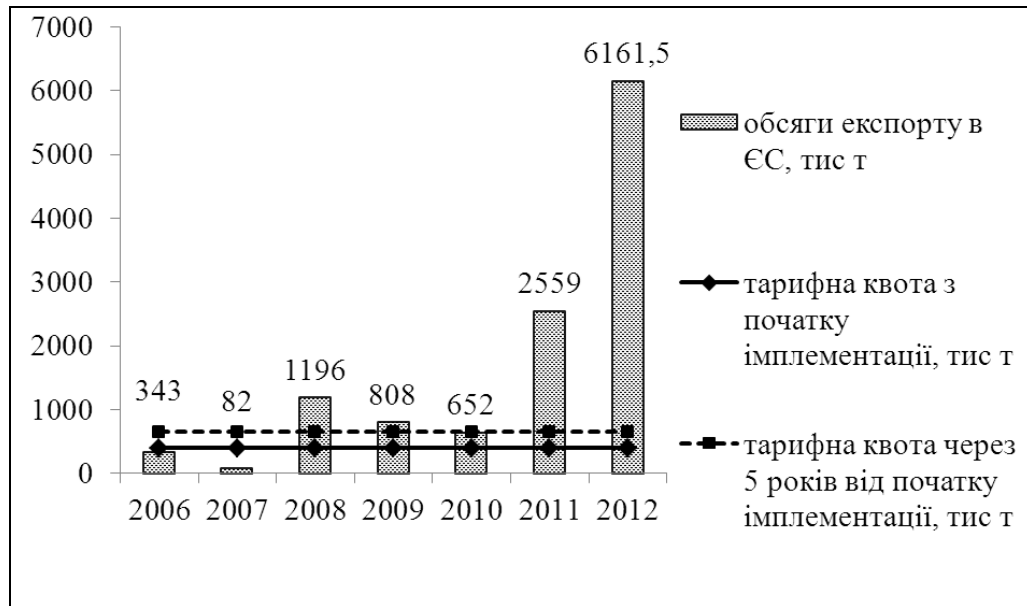


Рис. 2.4. Обсяги експорту кукурудзи з України в ЄС у 2006–2012 рр. та розмір річної тарифної квоти, тис. т

Джерело: побудовано за даними Держстату України.

У межах своїх річних тарифних квот ЄС виділить Україні певні обсяги для ввезення з нульовим тарифом м'ясної продукції, частини молочної продукції, зерна та продуктів його переробки, цукру, меду, часнику, соків, томатної пасти та інших продуктів (наприклад: яловичини – 12 тис. т; сухого молока – 1,5 тис. т з доведенням до 5 тис. т протягом 5 років від початку імплементації Угоди; вершкового масла – 1,5 тис. т з доведенням до 3 тис. т через 5 років; меду – 5 тис. т з доведенням до 6 тис. т через 5 років; часнику – 0,5 тис. т; томатної пасти – 10 тис. т; цукру – 20 тис. т).

У зв'язку з протекціоністськими настроями ЄС на ринку цукру домовленість про встановлення тарифної квоти для імпорту українського білого цукру у розмірі 20 тис. т на рік є безумовним успіхом переговорного процесу, хоча обсяг квоти є значно нижчим за експортний потенціал України.

Для багатьох видів продукції на сучасному етапі розвитку відповідних галузей проблема полягає не стільки у вкрай обмежених обсягах річних квот, скільки у неспроможності виконати вимоги щодо якості та безпечності продукції для отримання дозволів на експорт в ЄС. Підписання угоди про ЗВТ та скасування ввізних мит не означає автоматичного доступу до європейського ринку тваринницької продукції, виробленої в Україні. Процеси гармонізації та

адаптації законодавства у сфері технічного регулювання та СФЗ (санітарних і фітосанітарних заходів) потребують не тільки тривалого часу, але й значних матеріальних ресурсів. Наприклад, сукупні витрати на адаптацію до стандартів ЄС тільки м'ясної промисловості Польщі становили близько 2 млрд євро.

Що стосується вітчизняної продукції тваринного походження, дозвіл від ветеринарних служб ЄС отримано на експорт продукції птахівництва (яєчного порошку та м'яса птиці). За повідомленням Союзу птахівників України обсяги експорту м'яса птиці в ЄС становитимуть 20–30 тис. т⁹, з них 16 тис. т вітчизняні птахівники зможуть експортувати в рамках безмитної тарифної квоти у разі введення в дію положень щодо ЗВТ Угоди про асоціацію. У разі встановлення додаткової тарифної квоти для імпорту м'яса птиці з ЄС в Україну у розмірі 10 тис. т тарифна квота ЄС для вітчизняних експортерів збільшиться на 20 тис. т м'яса птиці на рік.

На жаль, виробники свинини, баранини, м'яса ВРХ та молочних продуктів поки що не завершили процедуру сертифікації їхніх виробництв для експорту товарів в ЄС. Таким чином, основними бар'єрами розвитку експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринки ЄС залишаються нетарифні бар'єри. Технічні, санітарні, фітосанітарні заходи, які застосовують країни ЄС для захисту своїх ринків, можуть стримувати нарощування експорту вітчизняної продукції в рамках виділених Україні квот. Подолання нетарифних бар'єрів експорту в ЄС, як показав досвід виробників м'яса птиці, вимагатиме спільних зусиль бізнесу та влади для модернізації виробництва, вдосконалення нормативної бази та проведення довготривалих переговорів і неодноразових інспекцій відповідними службами ЄС.

Із зменшенням захисту внутрішнього ринку на кордоні в результаті ЗВТ з ЄС саме фактичний рівень цін сільськогосподарських товарів буде визначальним фактором при формуванні споживчого та проміжного попиту на агропродовольчі товари як населення країни, так і української промисловості.

Окремі галузі сільського господарства України на цей момент не спроможні конкурувати з аналогічними секторами ЄС як за структурними показниками, так і за матеріальним забезпеченням, наприклад, молочна галузь та виробництво фруктів і овочів. У зоні ризику перебувають такі товарні позиції сировинного характеру: м'ясна продукція (свинина, яловичина), молочна продукція та цукор.

Щорічне зменшення обсягів молочної сировини, висока енергомісткість переробки молока та підвищення цін на енергоносії негативно впливають на конкурентоспроможність української молочної промисловості. На промислову переробку поставляється від загального виробництва близько 50%, тоді як в ЄС цей показник становить 95%. Той факт, що 80% поголів'я корів утримується в господарствах населення, напряду впливає на якісні показники молочної сировини та збільшує витрати щодо його збирання та доставки на молокозаводи.

⁹ Україна готова начать экспорт мяса птицы в Европу [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://latifundist.com/novosti/35761-ukraina-gotova-nachat-eksport-myasa-ptitsy-v-evropu>>.

Після підписання угоди про ЗВТ з ЄС очікується збільшення імпорту в Україну як фруктів, так і овочів з країн ЄС. Чинна ставка митного тарифу для помідорів, цибулі, капусти, столового винограду, яблук (у період з 1 квітня по 30 листопада) знизиться на 50% протягом 5 років. З огляду на зазначені ризики виробники овочів і фруктів потребуватимуть державної підтримки, насамперед створення інфраструктури для зберігання продукції та оптової торгівлі – фрукто- та овочесховищ і оптових ринків. Для того щоб зробити ці сектори конкурентоспроможними, потрібна державна допомога у формі будівництва фрукто- та овочесховищ, організації оптових ринків та маркетингу готової продукції.

Найбільші застереження у зв'язку зі створенням ЗВТ виникли щодо товарів м'ясної групи (м'ясо та продукти його переробки), які виявилися найбільш чутливими до зниження митних тарифів та рівня нетарифного захисту після вступу України до СОТ. Розглянемо, наприклад, ринок свинини. Експортний потенціал країн ЄС у 1,5–2 рази перевищує місткість внутрішнього ринку свинини України. Таким чином, виробники країн ЄС не мають обмежень для розширення експорту свинини в Україну і будь-яке послаблення тарифного захисту ринку свинини України (зниження або скасування ввізного мита, або введення квоти для ввезення свинини за зниженим або нульовим тарифом) сприятиме зростанню експорту з ЄС на величину, що відповідатиме обсягу тарифної квоти. Тарифна квота на імпорт з ЄС становить 10 тис. т, що приблизно дорівнює імпорту з ЄС за один квартал (11 тис. т було імпортовано за I кв. 2013 р.). Тобто можна очікувати зростання імпорту свинини з ЄС приблизно на 20%, що може відбуватися за рахунок інших експортерів.

З іншого боку, для української сторони принциповим є встановлення квоти для вивезення свинини до ЄС на рівні 20 тис. т.

Крім того, слід зазначити, що за нашими розрахунками з огляду на стрімке зростання імпорту свинини після вступу до СОТ та зменшення внутрішнього виробництва існують підстави для введення загальних захисних заходів на такі тарифні лінії:

0203290000 "морожена свинина інша";

0206000000 "їстівні субпродукти великої рогатої худоби, свиней, овець, кіз, коней, віслуків, мулів або лошаків, свіжі, охолоджені або морожені";

0209000000 "сало без пісних частин, свинячий жир та жир свійської птиці".

Таким чином, можливості розширення торгівлі для сільського господарства України у ЗВТ з ЄС створюються завдяки частковому зменшенню асиметричності режимів торгівлі сільськогосподарською продукцією між ЄС та Україною за рахунок:

- безмитного доступу для українських сільськогосподарських товарів у рамках тарифних квот;
- відмови ЄС від використання експортних субсидій на сільськогосподарські товари при експорті в Україну;
- закріплення за Україною права на використання захисних заходів і додаткових умов торгівлі, наприклад, застосування системи вхідних цін;
- гармонізації законодавства у сфері технічного регулювання.

Застереження існують щодо:

- незначного обсягу імпорتنних квот ЄС для безмитного ввезення продукції з України та далеко не повного охоплення товарної номенклатури сільськогосподарської продукції;
- неспроможності на цей час більшості вітчизняних виробників задовольнити технічні, санітарні, фітосанітарні умови для експорту своєї продукції на ринки ЄС, що перешкоджатиме нарощуванню експорту вітчизняної продукції в рамках виділених Україні тарифних квот;
- послаблення позицій вітчизняних виробників м'яса та м'ясних продуктів, молочних продуктів, овочів та фруктів в результаті зростання імпорту з ЄС.

2.2. Харчова промисловість

2.2.1. Економічна співпраця з країнами ЄС

Економічна співпраця з країнами Європейського Союзу відіграє важливу роль для харчової промисловості України, про що свідчать показники зовнішньоторговельного обороту і динаміки обсягів надходження прямих іноземних інвестицій з країн – членів ЄС. Так, в період 2007–2012 рр. експорт продукції харчової промисловості України в країни ЄС становив близько 19% від загального обсягу експорту промислових харчових продуктів, а питома вага імпорту продовольчих товарів з країн ЄС становила близько 39% загального обсягу імпорту промислових харчових товарів. На прямі іноземні інвестиції з країн ЄС припадало 2/3 загального обсягу прямого іноземного інвестування у вітчизняну харчову промисловість України.

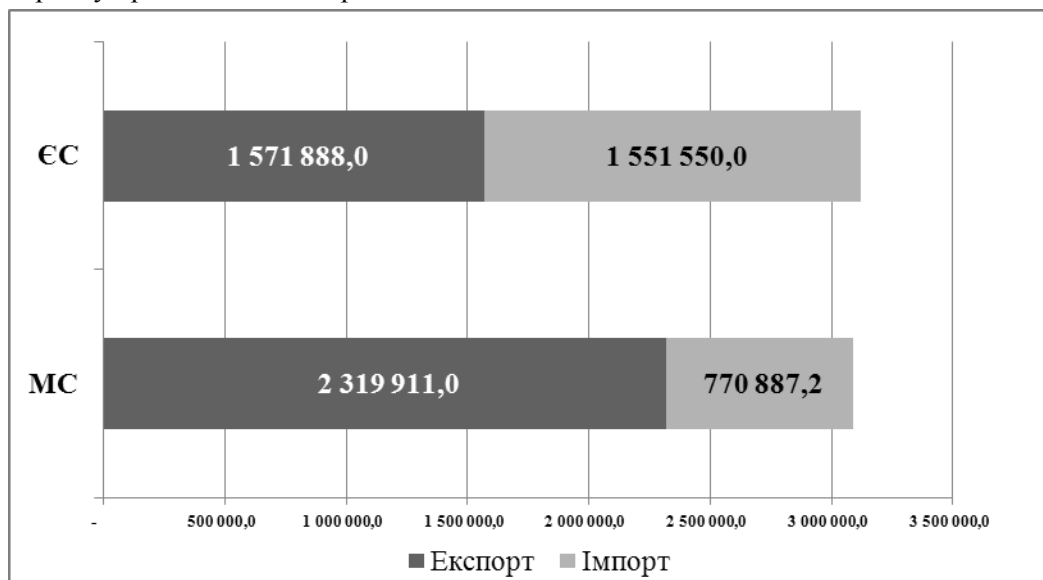


Рис. 2.5. Структура зовнішньоторговельного обороту промисловими харчовими продуктами України з країнами ЄС та Митного союзу (МС), 2012 р., тис. дол. США.

Джерело: розраховано за даними Держстату України: [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Обсяги товарообігу продукції харчової промисловості з країнами ЄС та Митного союзу майже однакові (рис. 2.5). Проте, якщо загалом в зовнішній торгівлі промисловими харчовими продуктами Україна має позитивне експортно-імпортне сальдо, то з ЄС воно є від'ємним по більшості товарних груп. Структурно-динамічні зрушення в експорті продукції харчової промисловості наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Структурно-динамічні зрушення в товарній структурі зовнішньої торгівлі промисловими харчовими продуктами України з країнами ЄС, 2007–2012 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Роки	Експорт, тис дол. США	До попереднього періоду, %	Імпорт, тис дол. США	До попереднього періоду, %	Сальдо, тис дол. США
I. Живі тварини; продукти тваринного походження 0401-0406. Молоко та молочні продукти	2007	4977,0	—	20768,0	—	-15791,0
	2008	527,0	10,6	34723,0	167,2	-34196,0
	2009	31,0	5,9	23026,0	66,3	-22995,0
	2010	75,0	241,9	47504,0	206,3	-47429,0
	2011	454,0	605,3	62615,0	131,8	-62161,0
	2012	152,0	33,5	88300,0	141,0	-88148,0
II. Продукти рослинного походження. 09. Кава, чай, прянощі	2007	861,3	—	36638,3	—	-35777,0
	2008	966,7	112,2	50317,1	137,3	-49350,4
	2009	2261,1	233,9	47706,0	94,8	-45444,9
	2010	3030,4	134,0	47130,5	98,8	-44100,1
	2011	3537,8	116,7	71876,7	152,5	-68338,9
	2012	2971,1	84,0	71065,4	98,9	-68094,3
11. Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	2007	8715,5	—	9492,2	—	-776,7
	2008	9556,5	109,6	10165,7	107,1	-609,2
	2009	3326,5	34,8	8524,1	83,9	-5197,6
	2010	3355,8	100,9	9862,6	115,7	-6506,8
	2011	2934,2	87,4	14056,0	142,5	-11121,8
	2012	5296,1	180,5	9484,4	67,5	-4188,3
III. 15. Жири та олії тваринного та рослинного походження	2007	808149,4	—	76399,8	—	731749,6
	2008	658742,6	81,5	121311,8	158,8	537430,8
	2009	469959,4	71,2	101165,9	83,4	368793,5
	2010	631930,4	134,8	101306,4	100,1	530624,0
	2011	666412,9	105,5	120267,6	118,7	546145,3
	2012	818356,1	122,8	124845,1	103,8	693511,0
IV. Готові харчові продукти	2007	331768,3	—	876202,3	—	-544434,0
	2008	243642,6	73,4	1128726,3	128,8	-885083,7
	2009	297741,3	122,2	857496,1	76,0	-559754,8
	2010	331358,5	111,3	1007842,9	117,5	-676484,4
	2011	431692,0	105,5	1217181,6	120,8	-785489,6
	2012	745112,6	172,6	1257855,2	103,3	-512742,6
16. Продукти з м'яса, риби	2007	173,2	—	26049,4	—	-25876,2
	2008	350,5	202,3	35018,9	134,4	-34668,4
	2009	258,3	73,7	24949,4	71,2	-24691,1
	2010	770,8	298,4	28687,5	115,0	-27916,7
	2011	1377,5	178,7	33743,3	117,6	-32365,8
	2012	1499,8	108,9	45236,7	134,1	-43736,9
17. Цукор і кондитерські вироби з цукру	2007	19976,9	—	16480,4	—	3496,5
	2008	9433,6	47,2	17702,4	107,4	-8268,8
	2009	15280,6	162,0	13912,1	78,6	1368,5
	2010	17006,2	111,3	15359,5	110,4	1646,7
	2011	38101,2	224,0	16241,9	105,7	21859,3
	2012	43877,0	115,2	22148,5	136,4	21728,5

Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію...

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Роки	Експорт, тис дол. США	До попе- реднього періоду, %	Імпорт, тис дол. США	До попе- реднього періоду, %	Сальдо, тис дол. США
18. Какао та продукти з нього	2007	14878,7		115849,9		-100971,2
	2008	14019,9	94,2	161968,2	139,8	-147948,3
	2009	20294,4	144,8	132385,2	81,7	-112090,8
	2010	26206,4	129,1	139138,5	105,1	-112932,1
	2011	21378,5	81,6	158635,3	114,0	-137256,8
	2012	22780,6	106,6	126987,4	80,0	-104206,8
19. Готові продукти з зерна	2007	13900,0		45170,6		-31270,6
	2008	18263,6	131,4	65428,9	144,8	-47165,3
	2009	15619,0	85,5	47715,9	72,9	-32096,9
	2010	14407,1	92,2	66901,2	140,2	-52494,1
	2011	20607,4	143,0	92929,9	138,9	-72322,5
	2012	23376,7	113,4	96721,5	104,1	-73344,8
20. Продукти переробки овочів, плодів	2007	99636,1		92039,1		7597,0
	2008	17223,1	17,3	115759,1	125,8	-98536,0
	2009	16806,4	97,6	80741,0	69,7	-63934,6
	2010	31415,9	186,9	107245,0	132,8	-75829,1
	2011	19608,3	62,4	123018,4	114,7	-103410,1
	2012	87946,5	448,5	120823,4	98,2	-32876,9
21. Різні харчові продукти	2007	7549,2		272115,5		-264566,3
	2008	11589,3	153,5	343572,3	126,3	-331983,0
	2009	12640,6	109,1	253454,8	73,8	-240814,2
	2010	15072,0	119,2	261863,3	103,3	-246791,3
	2011	17772,1	117,9	324736,7	124,0	-306964,6
	2012	18209,9	102,5	318910,6	98,2	-300700,7
22. Алкогольні, безалкогольні напої, оцет	2007	61001,8		86060,3		-25058,5
	2008	51934,4	85,1	134492,3	156,3	-82557,9
	2009	45502,9	87,6	73400,3	54,6	-27897,4
	2010	32021,0	70,4	122591,0	167,0	-90570,0
	2011	27566,4	86,1	217257,8	177,2	-189691,4
	2012	24464,9	88,7	260337,9	119,8	-235873,0
23. Залишки і відходи харчової промисловості	2007	113632,9		109521,7		4111,2
	2008	118878,7	104,6	167159,2	152,6	-48280,5
	2009	170250,9	143,2	156094,5	93,4	14156,4
	2010	193937,3	113,9	159634,2	102,3	34303,1
	2011	285169,8	147,0	160549,1	100,6	124620,7
	2012	519862,3	182,3	180201,2	112,2	339661,1
24. Тютюн і промисло- ві замітники тютюну	2007	1019,4		112915,3		-111895,9
	2008	1949,6	191,2	87625,1	77,6	-85675,5
	2009	1088,1	55,8	74843,0	85,4	-73754,9
	2010	521,7	48,0	106422,6	142,2	-105900,9
	2011	110,7	21,2	90069,2	84,6	-89958,5
	2012	3095,0	2795,2	86487,9	96,0	-83392,9

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

З огляду на це взаємна лібералізація торгівлі промисловими харчовими продуктами, що передбачена в Угоді про всеохоплюючу ЗВТ з ЄС, суттєве зниження або повне скасування тарифних ставок на товари, котрі не охоплені тарифними квотами, отримання Україною права на безмитний доступ на європейські ринки цукру, сиропів, соків та деяких інших видів харчових продуктів в рамках встановлених тарифних квот, надання українським виробникам промислових видів харчової продукції можливості компенсувати зростання цін на сировину внаслідок скасування вивізних мит за рахунок застосування додаткового

збору відкривають значні перспективи для розвитку галузі. Найбільші вигоди від зняття митних бар'єрів на готові харчові продукти отримають кондитерська та олійно-жирова галузі.

На країни ЄС припадає головна частка прямих іноземних інвестицій у вітчизняну харчову промисловість (табл. 2.2).

Тому укладення Угоди про створення ЗВТ з ЄС надасть додаткові можливості для розвитку харчової промисловості України, зокрема щодо розширення зовнішніх ринків збуту продукції, підвищення інвестиційної привабливості галузі, прискорення модернізації харчових і переробних підприємств, запровадження європейських технологій виробництва промислових харчових продуктів тощо.

Таблиця 2.2

**Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в харчову промисловість України
за країнами ЄС, 2007–2012 рр., на початок року, млн дол. США**

Країни	2008	2009	2010	2011	2012	2012
Усього	1163,4	1290,5	1491,4	1500,0	1931,3	2063,6
Австрія	14,5	16,8	22,4	22,3	39,5	38,4
Бельгія	6,7	6,7	28,5	28,5	38,8	39,9
Болгарія	3,1	2,8	1,7	1,8	1,7	1,7
Велика Британія	139,7	148,8	146,5	122,7	89,9	96,1
Греція	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3
Данія	30,0	30,1	31,6	36,2	36,1	–
Естонія	3,3	3,4	2,8	3,1	5,2	7,1
Ірландія	0,6	8,0	18,5	18,9	22,5	23,0
Іспанія	10,0	10,3	7,2	0,0	10,6	–
Італія	1,8	1,8	1,6	1,6	1,5	1,5
Кіпр	201,6	180,2	250,2	307,8	440,7	561,0
Латвія	3,3	3,6	4,5	1,3	1,9	1,9
Литва	1,7	1,8	1,6	1,4	1,5	1,3
Люксембург	0,9	1,0	1,0	1,0	209,3	209,3
Мальта	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нідерланди	443,7	485,3	568,6	558,1	629,5	671,5
Німеччина	59,9	58,6	61,7	67,8	63,8	63,8
Польща	12,4	22,5	18,5	22,0	24,5	24,9
Португалія	1,7	1,3	–	–	–	–
Румунія	0,0	0,0	4,0	–	–	–
Словаччина	1,5	1,4	1,4	1,3	0,3	0,3
Словенія	0,0	0,0	0,0	–	–	–
Угорщина	11,5	9,8	11,0	11,0	10,8	11,3
Фінляндія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Франція	63,9	75,7	75,0	71,1	67,7	89,3
Чеська Республіка	10,5	10,1	10,5	10,1	14,2	14,4
Швеція	140,6	210,2	222,3	211,7	220,9	206,5
Частка ПІІ з країн ЄС в загальному обсязі ПІІ в харчову промисловість України, %	74,4	78,0	81,2	80,7	86,9	68,9

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Водночас положення Угоди про всеохоплюючу ЗВТ України з ЄС містять певні загрози для окремих підгалузей харчової промисловості. Так, скасування експортних мит на насіння соняшнику може створити проблеми з забезпеченням сировиною і спричинити зростання цін на соняшникову олію. Крім того, на дум-

ку більшості виробників соняшникової олії, поступове скасування експортного мита стимулюватиме її експорт, водночас підвищуючи внутрішню ціну на цю продукцію, що, в свою чергу, може спонукати виробників, які використовують соняшникову олію як сировину (виробництво майонезів, маргаринів, кондитерських виробів, спредів, сирних та молочних продуктів з вмістом рослинної олії, виробництво готової їжі та страв тощо), перейти на більш дешеву та менш якісну сировину, зокрема пальмову олію.

Також положення щодо географічних зазначень Угоди про всеохоплюючу ЗВТ з ЄС містять певні загрози для українських виробників виноробної та коньячної продукції, згідно з якими Україна зобов'язалася відмовитись від використання таких назв, як "шампанське", "коньяк", "портвейн", "херес" тощо. Незважаючи на десятирічний перехідний період і можливості застосування компенсаційного пакету, спрямованого на створення умов для модернізації підприємств та просування української продукції під новими брендами на європейські ринки, на думку виробників цієї продукції, це може вкрай негативно вплинути на розвиток вітчизняної виноробної та коньячної галузей, продукція яких стала звичною і традиційною для споживачів.

В умовах зниження або повного скасування тарифних бар'єрів регулювання зовнішньої торгівлі дедалі більшої важливості набувають нетарифні методи захисту внутрішнього ринку, адже за оцінками експертів неузгодженості в питаннях технічного регулювання прирівнюються до додаткових 10–15% митного тарифу.

Розділом 4 "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею" Угоди про асоціацію між Україною і ЄС визначений комплекс вимог санітарних, фітосанітарних заходів, технічних регламентів, стандартів і процедур щодо безпечності і якості продукції, дотримання яких є обов'язковим при виробництві та реалізації продовольчих товарів.

Невідповідність промислових харчових продуктів українського походження вимогам розділу 4 Угоди про асоціацію між Україною і ЄС є основною перешкодою для вітчизняних харчових і переробних підприємств на шляху проникнення і закріплення своїх позицій на європейських ринках, що не дозволить заповнити навіть ті тарифні квоти, які надані європейською стороною.

Так, за оцінкою Департаменту продовольства Міагрополітики України станом на 1 травня 2013 р. лише 251 підприємство вітчизняної харчової і переробної промисловості застосовувало Систему управління безпекою харчових продуктів НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points), яка успішно використовується на всіх підприємствах країн ЄС, що працюють з харчовими продуктами (табл. 2.3).

Прикладом успішного завоювання позицій на зовнішніх ринках є олійно-жирова галузь, практично всі підприємства якої вже давно діють відповідно до вимог міжнародних систем управління безпекою та якістю харчових продуктів, зокрема НАССР.

Таблиця 2.3

Впровадження системи НАССР на підприємствах харчової промисловості України в розрізі галузей, станом на 1 травня 2013 р., одиниць

Галузь	Система НАССР		
	в стані розробки	в стані впровадження	впроваджено (сертифіковано)
М'ясопереробна	5	5	28
Молокопереробна	3	7	49
Лікєро-горілочна	1	0	1
Виноробна	1	0	13
Спиртова	1	0	1
Пивобезалкогольна	5	3	13
Олійно-жирова	0	1	16
Цукрова	2	1	9
Кондитерська	6	1	16
Консервна	5	2	6
Хлібопекарська та макаронна	4	3	21
Рибопереробна	0	0	12
Інші	4	1	66
Всього по Україні	37	24	251

Джерело: за даними Департаменту продовольства Мінагрополітики України.

Питання дотримання вимог нетарифного регулювання є дуже важливим і потребує якнайшвидшого вирішення, оскільки порушення вимог санітарних, фітосанітарних заходів, технічних регламентів, стандартів і процедур при виробництві та реалізації продовольчих товарів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною і ЄС, не дасть українській стороні можливості отримати максимального ефекту від Асоціації.

Таким чином, з метою найбільш ефективного використання можливостей розширення експорту вітчизняної продукції харчової промисловості в рамках Угоди про асоціацію з ЄС Україна повинна активізувати зусилля щодо здійснення внутрішньої державної політики, направленої на гармонізацію українських стандартів відповідно до міжнародних стандартів безпечності та якості продукції харчової промисловості; створити ефективну систему контролю за якістю та безпечністю продовольчих товарів щодо дотримання українськими харчовими підприємствами міжнародних норм та стандартів; створити ефективний механізм державної фінансової підтримки щодо впровадження міжнародних систем управління безпечністю харчових продуктів на харчопереробних підприємствах (за оцінкою Мінагрополітики в країні близько 14 тис. суб'єктів господарювання потребують упровадження системи НАССР, що потребує фінансування в обсязі понад 500 млн грн); брати більш активну участь у розробленні технічних регламентів і стандартів на продукції харчової промисловості країнами ЄС та МС.

2.2.2. Виробництво алкогольних напоїв

Ринок алкогольних напоїв займає особливе місце в структурі вітчизняної харчової промисловості. Хоча алкогольні напої не належать до основних продуктів харчування, вони впевнено посідають перше місце у роздрібному продажу продовольчих товарів, випереджаючи вироби з м'яса, молока, кон-

дистерські вироби тощо. Алкогольні напої належать до підакцизних товарів і є одним із джерел наповнення державного бюджету. Оскільки виробництво алкогольних напоїв є високоприбутковим, між його виробниками точиться гостра конкурентна боротьба. Ринок алкогольних напоїв, на відміну від інших ринків споживчих товарів, значною мірою регламентований нормативними актами і має відносно великий тіньовий сектор.

Набуття чинності угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС матиме ряд наслідків для вітчизняних виробників і споживачів алкогольних напоїв. По-перше, будуть знижені ставки ввізного мита на імпортні алкогольні напої (на окремі види – одразу після набуття чинності угоди, на інші – після перехідного періоду впродовж 3–5 років). Роздрібна ціна на імпортні алкогольні напої знизиться, а обсяги продажу відповідно зростуть. Одночасно зменшиться попит на аналогічні товари вітчизняного виробництва, що ускладнить фінансове становище вітчизняних виробників. По-друге, Угода передбачає відкриття внутрішнього ринку ЄС для експортерів вітчизняних алкогольних виробів. По-третє, Угода вимагає від української сторони захисту торговельних марок алкогольних напоїв з ЄС на внутрішньому ринку України.

Теоретично від набуття чинності угоди про вільну торгівлю виграють виробники конкурентоспроможної продукції і споживачі, а програють виробники неконкурентоспроможної продукції. Для того щоб спрогнозувати, наскільки вітчизняні виробники спроможні протистояти експансії імпорту з ЄС і наскільки корисним для них буде відкриття європейського ринку, необхідно проаналізувати сучасний стан виробництва і збуту алкогольних напоїв в Україні. Для цього доцільно ринок алкогольних напоїв поділити на чотири сегменти: міцні напої¹⁰, виноградне вино¹¹, пиво¹² та інші алкогольні напої. Визначальними щодо усього ринку алкогольних напоїв є перші три сегменти.

У виробництві алкогольних напоїв останніми роками можна констатувати призупинення темпів зростання (табл. 2.4). Для порівняння: впродовж попередніх п'яти років (2003–2007 рр.) виробництво міцних напоїв збільшилось з 35 до 66 млн дал, вина – з 18 до 25 млн дал, пива – з 170 до 316 млн дал. У травні 2008 р. Україна стала повноправним членом Світової організації торгівлі і можна було очікувати подальшого зростання виробництва за рахунок відкриття зовнішніх ринків. Однак більш потужними факторами виявилися світова фінансова криза 2008–2009 рр. і пов'язане з нею посилення податкового тиску на виробників алкогольних напоїв, що стримало зростання виробництва.

Таблиця 2.4

Виробництво алкогольних напоїв, млн дал

Вид алкогольних напоїв	2008	2009	2010	2011	2012
Міцні напої	67	58	58	50	50
Вино	25	27	34	21	16
Пиво	320	300	310	305	300

Джерело: Статистичний щорічник України, "Про соціально-економічне становище України" Держстату України за відповідні роки, розрахунки Олефіра В.К.

¹⁰ Коди за Номенклатурою промислової продукції (НПП) – 15.91.10.211, 15.91.10.600, 15.91.10.800. Код за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) – 2208.

¹¹ Коди за НПП – 15.93.12.999, 15.93.11.300. Код за УКТ ЗЕД – 2204.

¹² Код за НПП – 15.96.10. Код за УКТ ЗЕД – 2203.

У зовнішній торгівлі основними експортними ринками для вітчизняних алкогольних напоїв є країни Митного союзу (Російська Федерація, Білорусь, Казахстан) (табл. 2.5). Упродовж 2008–2012 рр. частка країн МС в експорті міцних напоїв коливалася в межах 64–74%, в експорті вина – 84–93%, пива – 82–87%. Частка країн ЄС в експорті міцних напоїв не перевищувала 12%, вина – 7%, пива – 3%. Крім того, слід додати, що в межах самого Європейського Союзу ці мінімальні обсяги експорту розподілялись нерівномірно. Експортні поставки здійснювались переважно тільки до п'яти країн: Німеччини, Польщі, Латвії, Литви, Естонії.

Таблиця 2.5

Експорт алкогольних напоїв

Об'єднання країн	2008	2009	2010	2011	2012
Міцні напої, тис. дал 100 % спирту					
Усього	3430	2756	3014	2313	2444
в т.ч. до: країн МС	2547	1935	2114	1474	1681
країн ЄС	295	245	284	269	189
інших країн	588	576	616	569	574
Вино, тис. дал					
Усього	2481	6673	6365	3323	4485
в т.ч. до: країн МС	2166	6213	5864	2794	4113
країн ЄС	165	151	121	127	110
інших країн	150	309	380	402	262
Пиво, тис. дал					
Усього	35144	34007	29892	26194	29311
в т.ч. до: країн МС	28847	29303	25898	22473	25133
країн ЄС	395	397	868	342	440
інших країн	5902	4307	3126	3379	3738

Джерело: Експорт–імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс]. Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>, розрахунки автора.

Більше значення країни ЄС відігравали в імпорті алкогольних напоїв в Україну (табл. 2.6). Серед міцних напоїв і пива частка країн ЄС в імпорті приблизно дорівнювала частці країн МС і сягала 32% для міцних напоїв і 50% – для пива. Імпорт вина з країн ЄС упродовж 2008–2012 рр. зростає абсолютно та відносно і в 2012 р. його частка у загальному імпорті становила 28%. Серед міцних напоїв і вина серйозну конкуренцію для продукції з країн ЄС на внутрішньому ринку України становили алкогольні напої з інших країн, зокрема, з Грузії і Молдови.

Загалом імпорт алкогольних напоїв до України впродовж 2008–2012 рр. мав тенденцію до зростання, особливо стосовно міцних напоїв і пива. Географія імпортованих поставок була більш широкою, ніж експортних. Якщо серед країн ЄС продукція з України експортувалась переважно тільки у п'ять країн, то імпорт надходив практично від усіх провідних європейських виробників. Міцні напої імпортувались відповідно з Франції, Великої Британії, Німеччини, Ірландії; вина – з Італії, Франції, Іспанії, Португалії; пиво – з Бельгії, Німеччини, Чехії, Нідерландів.

Таблиця 2.6

Імпорт алкогольних напоїв в Україну					
Об'єднання країн	2008	2009	2010	2011	2012
Міцні напої, тис. дал 100 % спирту					
Всього	1584	1292	1828	2986	3001
в т.ч. з: країн МС	175	99	268	610	681
країн ЄС	187	159	406	952	872
інших країн	1223	1034	1154	1424	1448
Вино, тис. дал					
Всього	4087	1679	3276	5002	3333
в т.ч. з: країн МС	74	3	1	-	1
країн ЄС	274	275	427	759	929
інших країн	3739	1402	2848	4243	2402
Пиво, тис. дал					
Всього	1912	1453	2366	3457	3967
в т.ч. з: країн МС	893	807	1371	1985	2102
країн ЄС	953	428	896	1349	1651
інших країн	66	217	99	124	214

Джерело: Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс].
Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>, розрахунки автора.

У разі відкриття внутрішнього ринку імпорт алкогольних напоїв з країн ЄС може становити серйозну конкуренцію місцевим виробникам. Про це свідчить досвід колишньої югославської республіки Македонії, з якою було укладено угоду про вільну торгівлю у 2001 р. Імпорт вина з цієї республіки мав достатньо велику питому вагу у загальному імпорті впродовж 2008–2012 рр., тоді як експорт вітчизняних алкогольних напоїв до цієї країни був мінімальним.

Позитивним моментом від укладання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС повинно стати посилення інтеграційних зв'язків між вітчизняними виробниками алкогольних напоїв та європейськими фірмами. Вітчизняна лікєро-горілчана, виноробна, броварна галузі потребують сучасних технологій, обладнання, якісної сировини, якими в достатній кількості володіє Європейський Союз. З іншого боку, Україна володіє унікальними природно-кліматичними умовами для вирощування і переробки технічних сортів винограду і просування на світовому ринку відповідних сортів вина, що може бути цікавим для європейського бізнесу. Таким чином, якщо укладання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС буде доповнене комплексом заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату (послаблення податкового тягаря, зниження рівня надмірної регламентації галузі тощо), то позитивний ефект від лібералізації торгівлі буде більшим.

Ступінь експортної орієнтації і масштаби експансії імпорту на внутрішньому ринку алкогольних напоїв характеризують такі показники, як частка експорту у виробництві і частка імпорту у внутрішньому споживанні (табл. 2.7). Як видно з табл. 10, серед алкогольних напоїв найбільш експортно орієнтованим було виробництво вина. Так само на внутрішньому ринку вина спостерігалась найбільша експансія імпорту. Навпаки, виробництво пива впродовж 2008–2012 рр. було орієнтовано переважно на внутрішній ринок і найменшою мірою потерпало від конкуренції імпорту. Міцні алкогольні напої щодо експортної орієнтації і конкурентоспроможності займали

так би мовити проміжні позиції. Подібна ситуація склалася після лібералізації зовнішньої торгівлі внаслідок приєднання до СОТ. З певним ступенем імовірності можна очікувати подібні наслідки і після укладання угоди про вільну торгівлю з ЄС.

Таблиця 2.7

Експортна орієнтація виробництва та експансія імпорту на внутрішньому ринку

Показник	2008	2009	2010	2011	2012
Міцні напої, тис. дал 100 % спирту					
Частка експорту у виробництві	13	12	13	12	12
Частка імпорту у внутрішньому споживанні	6	6	8	15	15
Вино, тис. дал					
Частка експорту у виробництві	10	24	19	16	28
Частка імпорту у внутрішньому споживанні	15	8	11	23	23
Пиво, тис. дал					
Частка експорту у виробництві	11	11	10	9	10
Частка імпорту у внутрішньому споживанні	1	1	1	1	1

Джерело: Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>, "Про соціально-економічне становище України" Держстату України, Статистичні щорічники України за 2008–2012 рр., розрахунки Олефіра В.К.

Кожний сегмент ринку алкогольних напоїв (міцні напої, вино, пиво) має свої особливості, які визначають його реакцію на зовнішні шоки, до яких можна віднести й укладання угоди про вільну торгівлю. Ці особливості стосуються як технології виробництва, сировинної бази, контингенту споживачів, так і податкового тиску, захисту від конкуренції імпорту, наявності прямих іноземних інвестицій, рівня монополізму тощо. Зокрема, виробництво алкогольних напоїв в Україні характеризується високим рівнем концентрації і за своїми ознаками ринок алкогольних напоїв наближається до олігополії.

Ліцензію на виробництво лікєро-горілчаних виробів мають приблизно 300 виробників. Однак близько 80% ринку контролюють дев'ять потужних компаній: 1) "Nemiroff" (22,4 %); 2) ТОВ "Союз-Віктан" (торговельні марки "SV", "Medoff") (18,0%); 3) корпорація "Олімп" ("Олімп", "Беленькая", "Вдала", "5 капель") (15,0%); 4) "Имидж Холдинг" ("Хортица", "Благов"); 5) ТОВ "Гетьман" ("Гетьман", "Первак", "Пісня") (8,5%); 6) концерн "Оверлайн" ("Мягков", "Штурман") (6,2%); 7) "Петрус" ("Златогор", "Статус"); 8) "Баядера" ("Хлебный дар"); 9) ЗАТ "Львівський лікєро-горілчаний завод" ("Володар").

Рівень концентрації виробництва у виноробній галузі трохи менший, ніж у лікєро-горілчаній, але також достатньо високий. В Україні переробкою винограду і випуском вин і коньяку займаються приблизно 200 підприємств¹³. Спільна частка 10 найбільших виробників у продажу становить 61%¹⁴. До основних виробників вина належать такі компанії: 1) ДП "Крымский Винный Дом" ("OREANDA"); 2) Перший національний виноробний холдинг ("INKERMAN"); 3) "Массандра"; 4) "Коктебель"; 5) "Алеф-Виналь" ("Золотая Амфора"); 6) Коблево.

¹³ Украинские производители вина опасаются экспансии [Електронний ресурс]. Доступний з : <<http://www.dengi-info.com/news/?nid=26798>>.

¹⁴ Арасланова А. Крупнейшие производители вина значительно увеличили свою долю на украинском рынке [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.agriagency.com.ua/comments/7005.html>>.

Найбільший рівень концентрації виробництва має місце у галузі пивоваріння, в якій нині в Україні працює приблизно 50 компаній¹⁵. Серед них виділяються чотири надвеликих виробника національного масштабу, спільна частка яких на вітчизняному ринку сягає 92%: 1) САН ІнБев Україна (торговельні марки "Рогань", "Чернігівське", "Янтарь", "Stella Artoise", "Beck's", "Brahma", "Staropramen"); 2) ЗАТ "Оболонь"; 3) Донецька пивна група "Сармат"; 4) Baltic Beverages Holding ("Славутич"). Інші компанії займають невеликі регіональні ніші і суттєво не впливають на ринкову ситуацію.

Великий рівень концентрації виробництва створює сприятливі умови для діяльності транснаціональних корпорацій. З огляду на значний аграрно-сировинний потенціал їх присутність у харчовій промисловості України є достатньо вагомою. Своєю діяльністю вони охоплюють увесь регіон Центральної і Східної Європи і залежно від поточної кон'юнктури на конкретному ринку віддають перевагу або виробництву, або імпорту готової продукції. Укладання угоди про вільну торгівлю між Україною і ЄС, безумовно, матиме вплив на їхню діяльність, але навряд чи змінить її принципово. Можна очікувати збільшення імпорту готових виробів, зокрема алкогольних напоїв, з країн ЄС в Україну і зростання поставок сировинної продукції у протилежному напрямі. З огляду на високий рівень вимог до якості харчових продуктів і алкогольних напоїв у країнах ЄС найбільш імовірно, що основними експортними ринками для вітчизняної продукції залишаться країни Митного союзу.

Аналіз вітчизняної лікеро-горілчаної, виноробної і броварної галузей в контексті укладання в найближчій перспективі угоди про вільну торгівлю між Україною і ЄС дає підстави зробити ряд висновків. Лібералізація торговельних режимів між Україною і ЄС найбільш імовірно призведе до збільшення імпорту готової продукції на вітчизняний ринок і зростання експорту сировини до країн ЄС. Враховуючи високі споживчі стандарти в країнах ЄС, гостру конкуренцію на європейському ринку, традиційну спрямованість експортних потоків вітчизняних алкогольних напоїв до країн Митного союзу, навряд чи можна очікувати, що скасування бар'єрів для торгівлі автоматично суттєво збільшить присутність вітчизняних алкогольних напоїв на європейському ринку. Принаймні це вимагає від вітчизняних компаній проведення суттєвої модернізації виробництва і посилення маркетингової діяльності у західному напрямі.

Від укладання угоди, безумовно, виграють вітчизняні виробники, які вже знайшли свої ніші на європейському ринку, а також вітчизняні споживачі, які отримають додатковий захист від контрафактної продукції і доступ до продукції європейського рівня якості. Є підстави сподіватись, що укладання угоди про вільну торгівлю між Україною і ЄС сприятиме збільшенню прямих іноземних інвестицій з країн ЄС у вітчизняну лікеро-горілчану, виноробну і броварну галузі і збільшенню експортного потенціалу щодо країн Митного союзу.

¹⁵ Габдрахимов Д. Деньги из пены: Обзор пивного рынка в Украине [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://forum.beermir.com/viewtopic.php?t=571>>.

2.2.3. Використання географічних зазначень

На сьогодні українські виробники користуються цілим набором зарубіжних географічних зазначень для просування власної продукції, наприклад: "шампанське", "коньяк", "херес", "мандарин", – які мають гарну репутацію, довіру споживачів щодо безпечності та якості товару. Із вступом у дію положень про зону вільної торгівлі з ЄС використовувати такий підхід українським виробникам буде неможливо.

Результатом переговорного процесу щодо створення ЗВТ з ЄС стало досягнення 7 та 10-річного перехідних періодів та компенсаційного пакета, умови якого перебувають у стадії узгодження. Потенційно для підприємств, які виявляють бажання модернізуватися і яких торкнеться проблематика ребрендингу асортиментного ряду, можлива фінансова підтримка з європейської сторони, зокрема, кредитна підтримка ЄБРР. Також передбачається технічна та фінансова допомога ЄС для просування на ринки продукції з новими найменуваннями.

Упродовж перехідних періодів Україна зобов'язана буде вивести з обігу назви, що позначають товар та збігаються з географічними найменуваннями ЄС, при цьому заборони на виробництво немає, неможливо буде лише застосовувати відповідні назви при маркуванні товару.

Незважаючи на чутливість ситуації, у подальшій перспективі рішення проблеми географічних зазначень матиме позитивний вплив. Це сприятиме більш широкому впровадженню та розвитку власних захищених географічних зазначень в Україні. В результаті це сприятиме більшому впізнаванню та національній ідентичності товарів на зовнішніх ринках. Зазначимо, що успішне проходження адаптаційного періоду можливе за активного залучення досвіду та ресурсів Європейського Союзу.

2.3. Енергетика

В Угоді під "енергетичними товарами" розуміють природний газ, електроенергію та сиру нафту. Угода не передбачає прийняття додаткових до вже існуючих зобов'язань у рамках Енергетичного співтовариства (офіційним членом якого Україна є з лютого 2011 р.), які можуть створити загрози функціонуванню ринків енергоресурсів України.

Враховуючи, що енергетичні матеріали, як правило, виключаються з угод про вільну торгівлю, а розміри ввізного мита на них зазвичай визначаються додатковими (двосторонніми) домовленостями, малоімовірним є те, що укладання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС, як, до речі, і приєднання до Митного союзу (без додаткових політичних домовленостей), суттєво вплине на умови імпорту енергоресурсів до України. Стимулюючий ефект від запровадження зони вільної торгівлі може мати лише експорт електроенергії і середніх та важких дистилатів з високим вмістом сірки, що, однак, теж не очевидно, оскільки він обмежений доступною сировиною та наявними переробними потужностями. Крім того, нарощування виробництва нафто-

продуктів з низьким рівнем глибини переробки не спонукатиме виробників до реалізації програм модернізації. При цьому економічні вигоди оцінюються в розмірі не більше 50 млн дол. США за умови збереження обсягів експорту на рівні 2012 р. Дещо більш суттєві вигоди можуть отримати кінцеві споживачі імпортованих з ЄС енергетичних ресурсів. Разом з тим вбачається, що домінуючими умовами, від яких залежатиме зростання експортного потенціалу енергетичного сектора, залишаться передусім внутрішні фактори, такі як обмеження транспортної та портової інфраструктури, потужність енергетичних островів або можливість використання вставок постійного струму для експорту електроенергії, надлишок енергоресурсів на внутрішньому ринку тощо, а також сприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках.

Таким чином, прямий позитивний економічний ефект від гармонізації митної політики з країнами ЄС є незначним. Водночас вплив західного вектора інтеграції на якісну трансформацію інституційної структури ринків енергоресурсів видається більш комплексним, особливо в довгостроковій перспективі. Запропоновані реформи спрямовані на підвищення прозорості внутрішніх ринків електроенергії і газу, в тому числі в питаннях ціно- та тарифоутворення; відкритості й недискримінаційності доступу суб'єктів ринку до транспортної інфраструктури; збільшення реальних капітальних інвестицій в модернізацію та створення нових енергетичних об'єктів; підвищення надійності, якості та екологічності електропостачання.

Визначені в тексті Угоди напрями співробітництва України та ЄС в енергетичному секторі створюють підґрунтя для нових програм фінансування національних проектів міжнародними організаціями. Зокрема, таким проектом може бути створення в Україні центральноєвропейського газового хабу на базі підземних сховищ газу, який актуально вписується в сучасну політику ЄС щодо створення нової Цільової моделі газового ринку ЄС і потенційно дозволить знизити ціни на газ для країн Східної Європи на 20–30%. Крім того, газовий хаб на нашій території сприятиме вирішенню питання диверсифікації постачання природного газу в Україну, а також надасть можливість залучити більше інвестицій у модернізацію газотранспортної системи.

Угода передбачає збереження маневру для державного впливу на галузь. Зокрема, в питаннях тарифоутворення документ допускає певні можливості використання механізмів державного регулювання цін на газ та електроенергію для всіх категорій споживачів. Угода також допускає надання субсидій у вигляді прямих грошових трансфертів підприємствам енергетичного сектора.

Потенційні економічні ризики, що приховують передбачені Угодою зобов'язання, є зрозумілими і значною мірою політично вмотивованими (скорочення транзиту газу, формування монопольних галузевих структур тощо), тож можуть бути враховані при формуванні регуляторної політики для їхнього попередження (компенсації).

2.3.1. Електроенергетика

Зміст пунктів Угоди, що стосуються електроенергетичного сектора та ринку електроенергії, в основному відповідає зобов'язанням України перед Європейським енергетичним співтовариством, передбаченим відповідними директивами та регламентами секторального характеру. Їх положення обумовлюють необхідність проведення якісної інституційної трансформації ринку електроенергії України (Директива 2003/54/ЕС, Регламент № 1228/2003, Рішення Комісії 2006/770/ЕС), екологізацію об'єктів теплової генерації (Директива 2001/80/ЕС), активізацію розвитку відновлювальної електроенергетики (План імплементації Директиви 2001/77/ЕС), забезпечення достатньої надійності енергопостачання споживачів та безпеки інвестування в об'єкти електроенергетики (Директива 2005/89/ЕС).

В результаті імплементації умов Угоди та відповідного ефективного реформування ринку електроенергії, удосконалення національної енергетичної політики можна очікувати виникнення низки опосередкованих секторальних ефектів. Позитивними наслідками для національного ринку електроенергії будуть такі: підвищення його прозорості, в тому числі в питаннях ціно- та тарифоутворення (зокрема публічність методик тарифоутворення, складових та структури тарифів на електроенергію, енергетичні послуги розподільчих компаній); забезпечення незалежного, об'єктивного та економічно обґрунтованого державного регулювання ринку; забезпечення відкритості доступу суб'єктів ринку до транспортної інфраструктури та недискримінаційності умов торгівлі, що покращують передумови для розвитку конкуренції; істотне покращення умов залучення зовнішнього фінансування, зокрема за рахунок кредитів ЄБРР, ЄІБ та збільшення реальних капітальних інвестицій в модернізацію та створення нових електроенергетичних об'єктів; підвищення надійності, якості та екологічності електропостачання.

Разом з тим варто відзначити певні ризики та загрози для суб'єктів ринку електроенергії України. Так, відповідно до норм п. 1 ст. 269 *"Внутрішні регульовані ціни"* Угоди, враховуючи існуючі на внутрішньому ринку істотні диспропорції рівнів відпускної ціни на електроенергію виробників, що використовують різні типи електростанцій (ТЕС, ТЕЦ, АЕС, ГЕС, ВДЕ), в результаті зміни правил функціонування ринку електроенергії України відповідно до Директиви 2003/54/ЕС, можна очікувати таких наслідків: зростання загального (середнього) рівня цін на електроенергію на внутрішньому ринку для всіх категорій споживачів (промислових підприємств, сфери послуг, населення тощо); скорочення цінових диспропорцій за типами виробників (передусім через підвищення відпускних цін на електроенергію, вироблену АЕС); випереджаюче зростання цін для населення відносно інших категорій споживачів, пов'язане з мінімізацією перехресного субсидування (повна разова ліквідація перехресного субсидування на енергоринку призвела б до зростання середньої ціни електроенергії для населення в 4 рази та відповідного скорочення цін для промислових та інших категорій споживачів приблизно на 20–25%).

Подібний досвід, особливо в коротко- та середньостроковому періодах, мала більшість країн Європи. Природа зростання цін обумовлена по-перше, ринково-інституційними змінами, що супроводжуються істотною концентрацією виробництва та постачання на ринках електроенергії, дефіцитом або незначним профіцитом енергогенеруючих потужностей, послабленням прямого державного регулювання ціноутворення, а по-друге, масштабними обсягами інвестицій в модернізацію та створення нових об'єктів енергогенерації та інфраструктури відповідно до екологічних стандартів, вимог до надійності та безпеки електропостачання, інтенсивний розвиток відновлювальної електроенергетики.

Норми *ст. 270 "Заборона подвійного ціноутворення"* Угоди можуть дещо звузити можливості проведення господарюючими суб'єктами України, що здійснюють експорт електроенергії, гнучкої (диференційованої) комерційної діяльності відповідно до умов кон'юнктури на внутрішньому та зовнішніх ринках електроенергії. Це обмежуватиме та ускладнюватиме можливість отримувати вищу рентабельність від продажу електроенергії на зовнішніх ринках з привабливішою ціновою кон'юктурою порівняно з торгівлею на внутрішньому ринку.

Проблемним питанням залишається *інтеграція електроенергетичної системи України до європейської електроенергетичної мережі* (ст. 338 Угоди). Для повного приєднання енергосистеми України необхідно залучити додаткові інвестиції за офіційними та експертними оцінками близько 1–1,5 млрд дол. США. для модернізації об'єктів електроенергетики з метою виконання європейських стандартів щодо надійності роботи енергосистеми, підвищення якості електроенергії, що також сприятиме зростанню собівартості та цін на електроенергію на внутрішньому ринку. Окрім того, це може означати припинення паралельної роботи з енергосистемами країн СНД та, відповідно, істотне ускладнення можливості експорту в Білорусь, Молдову та технологічного обміну електроенергією з Росією.

Що стосується ядерної енергетики, то умови Угоди в цій сфері стосуються лише питань безпеки, чистого використання ядерної енергії та використання її в мирних цілях, які закріплені в директивах Ради Євратому, і мають бути імplementовані протягом 2 років з дати набрання чинності Угоди. Ці директиви не несуть загроз для роботи вітчизняної ядерної енергетики.

2.3.2. Трансформація енергосистеми України

Угода про асоціацію між Україною та ЄС поглиблює та розширює рамки співробітництва в енергетичній сфері, встановлених положеннями Договору про заснування Енергетичного Співтовариства. Вона передбачає розвиток енергоефективності та енергозбереження, підтримку відновлювальної енергетики, науково-технічне співробітництво та обмін інформацією з метою розвитку технологій генерації, транспортування, розподілу та споживання електроенергії.

У найближчі роки в ЄС передбачені значні обсяги інвестицій у будівництво електромереж. Інвестиції є ключовим фактором побудови гнучких, узгоджених і ефективних електричних мереж на основі нових архітектурних схем та інноваційних технічних рішень. Зокрема стратегія ЄС Energy 2020 визначає

доцільність формування інтелектуальної енергетичної системи та впровадження нових інтелектуальних лічильників.

Для забезпечення відповідної якості та надійності постачання електроенергії в Україні слід активізувати впровадження нових технологій на основі концепції "інтелектуальних енергетичних систем". Необхідним є впровадження нових інтелектуальних лічильників та систем моніторингу, комерційного обліку електроенергії та прогнозування роботи об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) України. Формування "інтелектуальної енергосистеми" дозволить задовольнити низку таких вимог:

- 1) забезпечити можливість застосовувати диференційовані тарифи для споживачів;
- 2) сприяти лібералізації електроенергетичного ринку;
- 3) зменшити втрати при транспортуванні та розподілі електроенергії;
- 4) забезпечити належну якість електроенергії;
- 5) попередити виникнення аварійних ситуацій та підвищити безпеку;
- 6) впровадити та синхронізувати локальні системи на основі відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) з централізованими;
- 7) підвищити рівень управління та прогнозування роботи ОЕС України;
- 8) гарантувати можливість застосувати нові методи управління споживанням електроенергії;
- 9) забезпечити підвищений рівень якості послуг;
- 10) зменшити невизначеність та ризики у роботі енергосистеми.

Впровадження нових технологій у сфері енергозабезпечення передбачає значні інвестиції та створення відповідного організаційно-економічного механізму. Діюча система регулювання недостатньо стимулює інвестиції в розвиток електромереж, особливо коли йдеться про будівництво транснаціональних мереж. Основними перешкодами, що утруднюють розвиток уже діючих і будівництво нових електросистем, є недосконалість нормативно-правової (регулюючої) бази та низький рівень координації у сфері технологій і досліджень. Діючі європейські нормативи і стандарти або не узгоджені, або не враховані в національному законодавстві. Доцільним є створення погоджених спрощених процедур та інструментів співробітництва між різними учасниками ринку, наприклад: виробниками електроенергії з ВДЕ, операторами передавальної і розподільної мереж, дослідницькими інститутами.

В цілому підписання Угоди може призвести до переваг у сфері міжнародної торгівлі енергоносіями, однак цьому перешкоджатиме наявний технічний стан енергетичної інфраструктури. Для запобігання існуючим ризикам для економіки та енергетики України доцільно передбачити збільшення термінів імплементації директив та регламентів ЄС (враховуючи існуючі темпи інституційних змін), а також посилення гарантій інвестицій з боку ЄС для модернізації енергетичної інфраструктури ОЕС України.

2.3.3. Ринок газу

Угодою про асоціацію підтверджуються зобов'язання України щодо імплементації директив ЄС з енергетики, що формують системну основу для реформування вітчизняного ринку газу за європейським зразком. Реалізація відповідних реформ спричинить трансформацію не лише внутрішнього ринку природного газу, й умов зовнішньої торгівлі. Положення директивних документів спрямовані на забезпечення таких основних принципів функціонування ринку природного газу.

Рівний доступ. Директива 2003/55/ЄС обумовлює можливість недискримінаційного доступу третіх сторін до систем транспортування та розподілу газу і LNG – терміналів на прозорих комерційних умовах під контролем національного регулюючого органу. Регламент 1775/2005 доповнює цю директиву щодо еквівалентності контрактних умов. Запровадження недискримінаційних умов доступу до газотранспортної системи потенційно дозволяє перейти до прямих стосунків між виробниками і споживачами палива. Право доступу третьої сторони до магістральних газопроводів передбачає, що власники трубопровідних мереж виконуватимуть наразі лише роль транспортної компанії, що надає відповідні транспортні послуги і не пов'язана з подальшою реалізацією газу. Складності з реалізацією цього положення полягають в об'єктивній відсутності інтересу у власників мереж надавати рівний доступ до своїх транспортних потужностей у ситуації, коли вони самі могли виконувати функції постачальника. Дотримання умов рівного доступу покликане сприяти насиченню внутрішнього ринку внаслідок збільшення кількості постачальників палива.

Захист споживачів. Директивою 2003/55/ЄС визначено перелік стандартів із забезпечення захисту прав споживачів, зокрема, можливість вибору постачальника, доступ до інформації щодо контрактних умов, механізми вирішення спорів тощо. Директива 2004/67/ЄС встановлює додаткові зобов'язання держави щодо забезпечення захисту поставок газу для домогосподарств та інших категорій споживачів. Реалізація директив повинна сприяти пошуку найбільш привабливих умов контрактації між зацікавленими суб'єктами ринку, перш за все для "кваліфікованих" споживачів.

Прозорість та доступ до інформації. Прозорості ринку передбачається досягти завдяки створенню загальнодоступних інформаційних джерел та правил надання інформації щодо обсягів поставок, попиту, наявних вільних потужностей, цін тощо. Системні оператори зобов'язанні надавати іншим операторам інформацію, необхідну для безпечного та ефективного функціонування пов'язаних систем транспортування/збуту. Згідно з регламентом 1775/2005 оператори систем транспортування зобов'язані публікувати докладну інформацію щодо послуг та відповідних умов їх надання, а впровадження Директиви 2008/92/ЄС вимагає створення деталізованої системи статистичної звітності підприємств, що постачають газ до кінцевих споживачів.

Розділення вертикально-інтегрованих компаній, незалежність системних операторів і регулюючих органів. Розділення державних холдингів та відокремлення природно-монопольних і потенційно конкурентних видів діяльності

газотранспортних компаній (тобто розділення діяльності з транспортування та постачання) при збереженні можливості прямого регулювання монопольного сегмента, включаючи тарифне регулювання, повинно забезпечити уникнення можливостей неконкурентної поведінки учасників ринку.

Протягом останніх трьох років до Закону України "Про засади функціонування ринку природного газу" було внесено численні зміни, а також затверджено низку нормативно-правових документів вторинного законодавства, що відповідають вимогам вказаних директив другого енергетичного пакету. Незважаючи на певне відставання і слабку координацію процесу імплементації, мотиваційний фактор реалізації реформ внутрішнього ринку газу не втратив своєї актуальності. Тож Угода про асоціацію фактично лише декларує збереження намірів української сторони, не провокуючи при цьому появу нових, політично невмотивованих ризиків функціонування ринку. При цьому в Угоді свідомо оминається увагою третій енергетичний пакет, ратифікація якого в Україні наразі відтермінована, оскільки доцільність реалізації окремих його положень є дискусійною (зокрема, щодо розділення систем транспортування і зберігання газу або перерозподілу повноважень щодо правил тарифоутворення і технічних регламентів між національними і наднаціональними регулюючими органами).

Потенційні ризики, пов'язані з виконанням зобов'язань стосовно другого енергопакета, зумовлені не стільки змістом директивних вимог, скільки способом їх реалізації в Україні. Так, обов'язковий доступ третіх сторін до газотранспортної інфраструктури може не лише істотно знизити гарантії прокачування законтракованих обсягів газу, а й різко підвищити ризики для великого проектного фінансування. Розділення вертикально-інтегрованих компаній, їх приватизація або надання в концесію структурних підрозділів НАК "Нафтогаз України", обласних та районних газорозподільних мереж, створення консорціумів зі спільного управління ГТС несуть ризики утворення нових неформальних монопольних об'єднань і неконтрольованого перерозподілу ринку, а також подальшого збільшення фінансового навантаження на державні компанії. Таким чином, вибіркова і непослідовна реалізація директив ЄС, передбачених Угодою про асоціацію, навіть за умов формального виконання вимог Цільової моделі газового ринку ЄС, може призвести лише до перерозподілу окремих сегментів ринку між державними і приватними компаніями зі збереженням соціальної відповідальності держави.

2.3.4. Відновлювані джерела енергії

У рамках участі в Енергетичному Співтоваристві Україна взяла на себе зобов'язання щодо імплементації: 1) Директиви 2001/77/ЄЕС стосовно сприяння використанню електроенергії, виробленої за допомогою відновлюваних джерел енергії, на внутрішньому ринку електроенергії та 2) Директиви 2003/30/ЄС стосовно сприяння використанню біопального та інших відновлювальних видів пального для транспорту.

У межах цих зобов'язань необхідно: 1) сформувати національні індикативні цільові показники споживання електричної енергії з відновлюваних джерел; 2) забезпечити урядові гарантії пріоритетного доступу до мереж електро-

енергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії; 3) вдосконалити законодавчо-нормативне середовище для виробників електроенергії з відновлюваних джерел; 4) розробити національні індикативні цільові показники споживання біопалива; 5) запровадити моніторинг наслідків використання біопалива із урахуванням динаміки забруднення навколишнього середовища; 6) запровадити інформаційну кампанію щодо переваг використання біопалива та інших видів відновлюваних енергетичних ресурсів.

Основним ризиком підписання Угоди для вітчизняного ринку відновлюваних джерел енергії може бути зростання уваги до правила місцевої складової при будівництві об'єктів "зеленої" енергетики, яке діє в Україні. Вимоги щодо місцевої складової визначені Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про електроенергетику" щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії" від 20.11.2012 р. № 5485-VI. Закон установлює розмір місцевої складової для сонячних, вітрових електростанцій та установок на біомасі, будівництво яких розпочато після 1 січня 2012 р. і які введені в експлуатацію після 1 липня 2013 р., на рівні 30%, які введені в експлуатацію після 1 липня 2014 р. – 50%. Зокрема в ЄС такий механізм вважається політикою протекціонізму та порушує ст. 41 Договору про енергетичне співтовариство.

Переваги для вітчизняного ринку відновлюваної енергетики від підписання Угоди полягають у:

- активізації застосування заходів щодо інформування споживачів енергії відносно переваг відновлюваних джерел та наданні більш широкого доступу до доступних енергетичних ресурсів для споживачів, включаючи найбільш вразливі верстви населення.

- сприянні розвитку науково-технічного співробітництва у сфері відновлюваних джерел енергії та обміні інформацією з метою розвитку та удосконалення технологій у сфері виробництва "зеленої" енергії, її транспортування, постачання та кінцевого споживання, відповідно до встановлених принципів, визначених, зокрема, в Угоді про співробітництво у сфері науки та технологій між Україною та Європейським Співтовариством.

- адаптації європейських норм із сертифікації та стандартизації обладнання та устаткування, проміжної та кінцевої продукції, нормативів її виробництва та постачання кінцевому споживачу, а також технологічного і комерційного розвитку на вітчизняному ринку відновлюваних джерел енергії.

2.4. Чорна металургія

Торговельні бар'єри для експорту вітчизняної металургійної продукції. Після вступу до СОТ Україна не змогла оперативно досягти демонтажу більшості торговельних бар'єрів для її металопродукції на ринках інших країн, а нова хвиля протекціонізму й зовсім загрожує закриттям більшості ринків. Намагаючись захистити внутрішній ринок від української продукції, що підриває позиції національних виробників, більшість економічно розвинених країн запровадили торговельні бар'єри у формі квот, імпорتنних, компенсаційних, антидемпінгових та інших мит. На сьогодні проти металургійної продукції з України

діють понад 20 заходів такого характеру. Угодою обмежується можливість застосування торговельних обмежень ЄС щодо України та покращуються перспективи для інтеграційних процесів на рівні металургійних компаній.

Тенденції в торгівлі вітчизняною металопродукцією. Зосередившись на експорті металопродукції, вітчизняні виробники значно скоротили марочний та розмірний сортаментний ряд, суттєво зменшивши при цьому виробництво високотехнологічної продукції. Відповідно сьогодні основними продуктовими групами у структурі експорту вітчизняної металопродукції є напівфабрикати (рис. 2.6) та готовий прокат (рис. 2.7), що свідчить про її недосконалість¹⁶. Унаслідок цього постійно збільшуються диспропорції між структурою потенційного попиту на метал, структурою металопродукції, що користується попитом на внутрішньому ринку, та особливо структурою металу, що експортується.

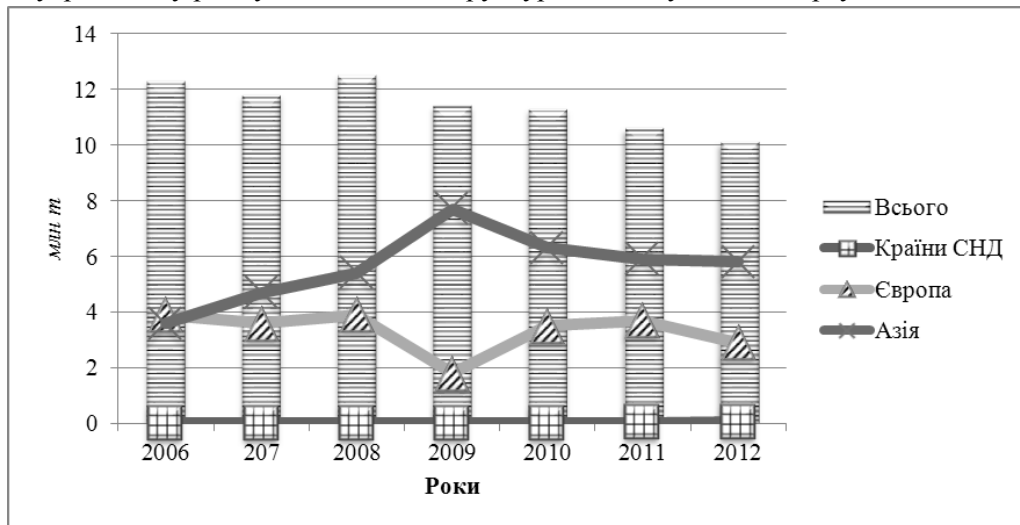


Рис. 2.6. Динаміка експорту напівфабрикатів у 2006–2012 рр., млн т

Джерело: Експорт-імпорт за країнами світу за 2006–2012 рр. Недорогоцінні метали та вироби з них [Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

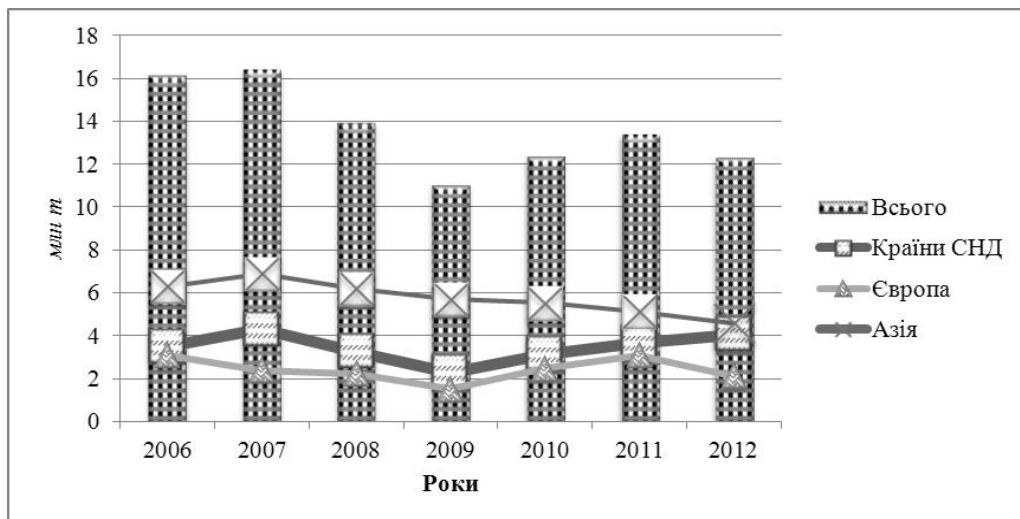


Рис. 2.7. Динаміка експорту готового прокату у 2006–2012 рр., млн т

Джерело: Експорт-імпорт за країнами світу за 2006–2012 рр. Недорогоцінні метали та вироби з них [Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

¹⁶ У товарній структурі експорту металопродукції переважає продукція низької якості та ступеня обробки, ресурсномістка та "брудна" з точки зору екології.

На країни Азії та СНД припадає лівова частка експорту (понад 70% у 2012 р.), водночас доступ до ринків ЄС після 2007 р. у фізичному вимірі поступово скорочується (з 6,0 млн т у 2007 р. до 5 млн т у 2012 р.), що пояснюється борговими проблемами окремих європейських країн. Незважаючи на це, Україна зацікавлена в розширенні своєї присутності на європейських ринках з метою зменшення поточної залежності від азійських ринків.

До 2007 р. низька додана вартість українського експорту напівфабрикатів та готового прокату компенсувалася потужним зовнішнім попитом, зважаючи на домінування міні-заводів у світі та намагання розвинених країн вивести етапи виробничого процесу, які шкодять довкіллю, за кордон. Так, металургійні заводи у деяких європейських країнах традиційно залежать від українських поставок залізної руди, коксу, напівфабрикатів. Тому різні структури виробництва в Україні та ЄС зумовлюють розвиток міжгалузевої торгівлі.

Що стосується імпорту металопродукції, то тут основну роль відіграють країни СНД (понад 70% у 2012 р.) (рис. 2.8).

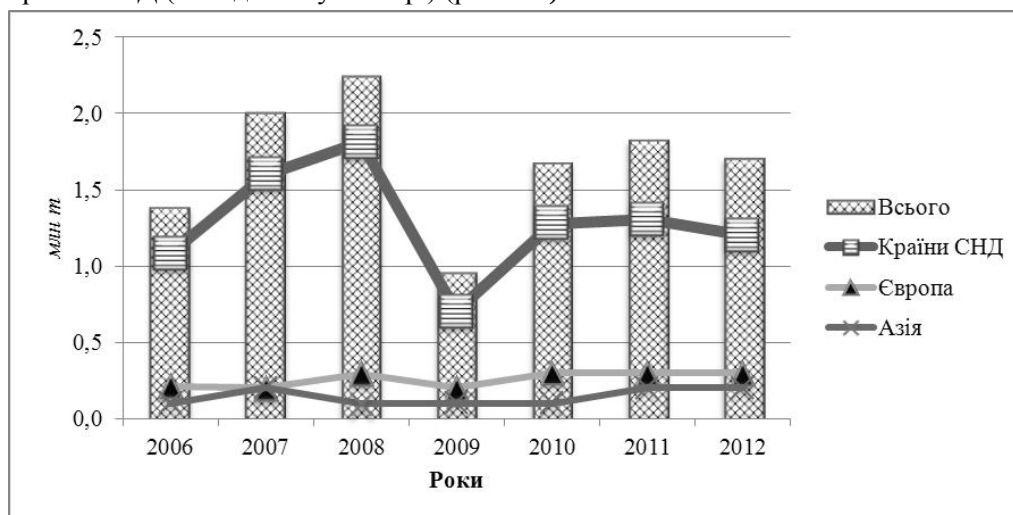


Рис. 2.8. Динаміка імпорту напівфабрикатів та готового прокату в Україні у 2006–2012 рр., млн т

Джерело: Експорт-імпорт за країнами світу за 2006–2012 рр. Недорогоцінні метали та вироб з них [Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

З європейських країн у 2012 р. було імпортовано 17,3% металопродукції. Це фактично імпорт тієї металопродукції, яка не виробляється в Україні.

Таким чином, майбутнє української металургії залежатиме передусім від того, наскільки швидко вона зможе адаптуватися до світових тенденцій підвищення цін на енергоносії та перевиробництва металопродукції.

Враховуючи наявну технологічну структуру виробництва, найближчим часом у зовнішній торгівлі України з ЄС зберігатимуться такі тенденції:

- Україна залишатиметься нетто-експортером у торгівлі металопродукцією з ЄС;
- частка напівфабрикатів і надалі відіграватиме важливу роль в обсягах експорту України.

Напрями та форми співпраці в рамках Угоди. Нагадаємо, що об'єднання ринків сталі та вугілля стало першим кроком до створення Європейського Сою-

зу, а в угодах про зону вільної торгівлі, підписаних ЄС з його торговельними партнерами, металургія згадується зазвичай у контексті надання державної допомоги.

Металургійна галузь України надзвичайно важлива для економіки країни, а тому існує об'єктивна необхідність визначити такі форми співпраці з ЄС, що були б вигідними для обох сторін. Для України така співпраця повинна стати насамперед потужним чинником для модернізації вітчизняної металургії.

Так, відповідно до ст. 25 Угоди про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, і Європейським Союзом та його державами – членами, з іншої сторони¹⁷, (надалі – Угода) сторони поступово будуть створювати зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду у максимум 10 років, починаючи з дати набрання чинності цієї Угоди.

У ст. 381 Угоди зазначено, що сторони розвиватимуть та поглиблюватимуть співробітництво у сфері видобувної промисловості та металургії з метою сприяння взаєморозумінню, покращенню умов для підприємництва, обміну інформацією та співробітництва щодо неенергетичних аспектів згаданих сфер, пов'язаних, зокрема, із видобутком руд металів та промислових мінералів.

Для реалізації зазначеного вище сторони співпрацюватимуть з метою:

- обміну інформацією стосовно становища їхніх видобувної та металургійної галузей промисловості;
- обміну інформацією щодо перспектив розвитку видобувної та металургійної галузей промисловості України та ЄС стосовно споживання, виробництва та прогнозування розвитку ринків;
- обміну інформацією стосовно заходів, яких вживають сторони з метою прискорення процесу реструктуризації цих галузей;
- обміну інформацією та передовим досвідом стосовно сталого розвитку видобувної та металургійної галузей промисловості в Україні та ЄС.

Також Угодою усувається можливість ініціювати торговельні обмеження ЄС щодо України (як це було до вступу до СОТ) та створюється можливість продовжувати інтеграційні процеси на рівні металургійних компаній.

Угода передбачає поступову гармонізацію законодавства України з ЄС у сферах, nereформованість яких спотворює умови торгівлі металопродукцією. До таких сфер належать: конкуренція та державна підтримка; інвестиційний клімат і фінансові послуги; охорона довкілля та енергетика.

Надання державної допомоги. Ст. 254 Угоди визначено важливість вільної та неспотвореної конкуренції у торговельних відносинах. Сторони визнають, що антиконкурентні господарські практики та угоди потенційно можуть спотворити належне функціонування ринків та загалом зменшити позитивні наслідки лібералізації торгівлі.

Відповідно у ст. 262 зазначено, що будь-яка допомога, надана Україною або країнами – членами ЄС із використанням державних ресурсів, що спотворює або може спотворити конкуренцію шляхом надання переваг окремим підприємствам або виробництву окремих товарів, є несумісною з належ-

¹⁷Association Agreement between the European Union and its member states, of the one part, and Ukraine, of the other part [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://glavcom.ua/pub/2012_11_19_EU_Ukraine_Association_Agreement_English.pdf>.

ним функціонуванням Угоди тою мірою, якою вона може впливати на торгівлю між сторонами.

Слід зазначити, що з 2003 р., від часу припинення економічного експерименту в ГМК, металургія не користується податковими пільгами. Проте існування інших каналів державної підтримки галузі створює підстави для ініціювання та встановлення ЄС торговельних обмежень. Відповідно реформа політики надання державної допомоги згідно з нормами ЄС є також в інтересах галузі.

Враховуючи значну енергомісткість вітчизняної металургії, високі ціни на природний газ, низький попит на металопродукцію на зовнішньому ринку та незначні обсяги споживання на внутрішньому ринку суттєво погіршують фінансовий стан галузі та збільшують попит на державну допомогу. Проте на відміну від більшості країн, де реструктуризація металургії відбувалася за активної участі держави¹⁸, українські металурги відповідно до Угоди не можуть розраховувати на таку допомогу. Тому єдиний спосіб отримання державної допомоги, що не спотворюватиме умов для конкуренції, є зміна структури державної допомоги в Україні на ко-

¹⁸ Досвід реструктуризації металургії в країнах Центральної та Східної Європи. Напередодні вступу до ЄС країни-кандидати були змушені реструктурувати свою металургійну промисловість для того, щоб підприємства стали конкурентоспроможними в умовах жорсткого конкурентного, екологічного та трудового законодавства ЄС. Останній дозволив країнам-кандидатам надати державну допомогу підприємствам, які самотужки не впоралися б із цим завданням через скрутний фінансовий стан. Було надано масштабну підтримку подоланню проблем безробіття та зменшенню шкідливого впливу на довкілля через структурні фонди ЄС. Головними результатами реструктуризації стали скорочення неефективних потужностей, поліпшення фінансового стану підприємств і приватизація підприємств стратегічними інвесторами.

Успішний досвід реструктуризації металургійного сектора в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЕ) та його інтеграції у спільний європейський ринок зумовлено такими чинниками:

1. Державна допомога була критичною для вирішення саме тих *тимчасових* проблем, що перешкоджали підприємствам стати конкурентоспроможними. Вирішення проблеми складного фінансового стану державних компаній, що потерпали від набутої в 1990-х роках великої кредиторської заборгованості, дало змогу зрештою привабити в галузь стратегічних інвесторів.

2. Умова скорочення неефективних потужностей сприяла поліпшенню стану основних фондів і підвищенню конкурентоспроможності виробників, запобігаючи викривленням на ринку через надлишкове зростання виробничих потужностей.

3. Суворий контроль Європейської Комісії за дотриманням умов надання допомоги забезпечив цільове використання коштів і необхідне скорочення й оновлення потужностей.

Попри спільні структурні проблеми галузі в країнах-кандидатах та України, а саме: неефективне виробниче устаткування, низька додана вартість виробів, невідповідність якості й асортименту виробництва вимогам попиту, використаний механізм реструктуризації не є цілком прийнятним для України:

1) Постає проблема визначення справедливого обсягу та форми допомоги. Доцільно було б вимагати від виробників скорочення неефективних потужностей і спрямувати державну допомогу на придбання новітнього й екологічно ефективного устаткування. Проте підприємства, що вже приватизовані й перебувають у задовільному фінансовому стані, очевидно повинні модернізувати свої потужності переважно за власні кошти, оскільки саме їхні власники дістануть основну вигоду від модернізації. (Металургійна промисловість країн ЦСЕ на час надання допомоги перебувала переважно в державній власності.) Тому прийнятними видаються порівняно невеликі обсяги допомоги у формі позик зі спрямуванням їх переважно на екологічні цілі та дослідження й розробки. Проте значення української металургії для економіки країни набагато важливіше, ніж це було в країнах ЦСЕ. Водночас навіть невеликі для металургійної галузі обсяги допомоги можуть виявитися обтяжливими для Державного бюджету.

2) Активніші форми державної допомоги та її спрямування на потреби, близькі до виробничих, можуть, вочевидь, негайно призвести до вжиття країнами-імпортерами української металургійної продукції антидемпінгових заходів. На відміну від країн ЦСЕ Україна є великим експортером металопродукції, ринки реалізації якої не обмежуються ЄС. Крім того, Україна не є країною – кандидатом на вступ до ЄС, і винятки зі своїх правил щодо надання допомоги, що їх робив Європейський Союз для країн ЦСЕ, на країну не поширюватимуться.

3) Високим є ризик несправедливого розподілу та нецільового використання виділених на державну допомогу коштів унаслідок слабкої судової системи в Україні та тісних зв'язків уряду з бізнесом.

ристь так званих горизонтальних цілей: охорони довкілля, науково-дослідних розробок і регіональної допомоги¹⁹.

Поточна політика надання державної допомоги в Україні неефективна через розпорошеність державних ресурсів між галузями та слабкий контроль за використанням коштів. Законодавство з цього питання також не відповідає нормам ЄС, зокрема, досі не ухвалено Закон "Про державну допомогу" тощо.

Гармонізація правил і регулювання у сфері довкілля. Міжнародна торгівля обсягами викидів парникових газів забезпечує багатообіцяючі можливості і для України, і для ЄС, передусім за умовами Кіотського протоколу. Згідно з ним країни-учасниці мають право торгувати квотами на викиди парникових газів і здійснювати спільні проекти, спрямовані на зниження цих викидів. Україна здатна використовувати обидві схеми: поточний рівень викидів менший за встановлену для України норму на рівні 1990 р., а низький рівень ефективності української металургії робить інвестування у впровадження енергозберігаючих технологій у країні вигідним. Металургійні підприємства ЄС можуть досягти цільових показників викидів газів через використання українського потенціалу зниження викидів, застосовуючи механізми Кіотського протоколу. Низький поточний рівень викидів також робить вигідним помірне перенесення потужностей з виробництва сталі з ЄС до України.

Зазначимо, що ГМК – другий за розмірами після ПЕК забруднювач повітря у країні. Проте наявна практика встановлення гранично допустимої концентрації шкідливих викидів не стимулює зменшення обсягів забруднення в Україні, а штрафи та збори за забруднення понад встановлені ліміти є економічно незначними для підприємств.

На відміну від України екологічне регулювання в ЄС надзвичайно суворе і обтяжливе для підприємств – забруднювачів довкілля. Європейська конфедерація металургійної промисловості (EUROFER) заявляє, що обсяги шкідливих викидів CO₂ можна зменшити лише завдяки скороченню обсягів виробництва тому, що фактичні шкідливі викиди CO₂ у промисловості практично на рівні теоретичного нижнього ліміту, а запас для майбутнього поліпшення ситуації малий через технологічні й економічні чинники.

У ст. 360 Угоди зазначається, що сторони розвиватимуть і зміцнюватимуть співробітництво з питань охорони навколишнього природного середовища, і таким чином сприятимуть реалізації довгострокових цілей сталого розвитку. Передбачається, що посилення природоохоронної діяльності матиме позитивні наслідки для громадян і підприємств в Україні та ЄС, зокрема, внаслідок покращення системи охорони здоров'я, збереження природних ресурсів, підвищення економічної та природоохоронної ефективності, інтеграції екологічної політики в інші сфери політики держави, а також підвищення рівня виробництва завдяки сучасним технологіям. При цьому співробітництво здійснюватиметься з урахуванням інтересів сторін на основі рівності та взаємної вигоди, а також беручи до уваги взаємозалежність, яка існує між сторонами у сфері охорони навколишнього середовища, та багато-сторонні угоди у цій сфері.

¹⁹ Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2007. – 320 с. – С. 161.

У додатку XXIX до глави 6 "Навколишнє природне середовище" розділу V "Економічне й галузеве співробітництво" Угоди вказано, що якість атмосферного повітря регулюється Директивою № 2008/50/ЄС про якість атмосферного повітря та чистіше повітря для Європи. Відповідно до цієї Угоди та базуючись на зазначеній Директиві Україна у сфері підвищення якості атмосферного повітря зобов'язана:

- протягом трьох років з дня набрання чинності Угоди ухвалити національне законодавство та визначити уповноважений орган;
- протягом трьох років встановити верхню та нижню межу оцінки, цільових та граничних значень щодо зменшення викидів діоксиду сірки, діоксиду азоту та оксидів азоту, свинцю, бензолу та оксиду вуглецю тощо;
- протягом чотирьох років визначити та класифікувати зони та агломерації тощо.

Відповідно до Угоди на основі Директиви № 2003/87/ЄС про встановлення схеми торгівлі парникових газів у рамках Співтовариства та внесення змін і доповнень до Директиви № 96/61/ЄС із змінами і доповненням, внесеними Директивою № 2004/101/ЄС Україна протягом двох років зобов'язана:

- ухвалити національне законодавство та визначити уповноважений орган;
- встановити систему визначення відповідних споруд/установок та визначити парникові гази;
- розробити національний план розподілу квот між заводами/комплексами;
- запровадити дозвільну систему на викиди парникових газів та на квоти, що продаватимуться на національному рівні між заводами/промисловими комплексами в Україні;
- створити систему моніторингу, звітності, здійснення перевірок і належного впровадження, а також процедури консультацій з громадськістю.

Відповідно до додатка XXX до глави 6 "Навколишнє природне середовище" розділу V "Економічне і галузеве співробітництво" Угоди Україна зобов'язана:

- здійснити імплементацію Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату 1997 р., включаючи всі критерії відповідності для повного запровадження кіотських механізмів;
- розробити план дій на довготермінову перспективу стосовно пом'якшення змін клімату та адаптації до них;
- розробити та запровадити довгострокові заходи, спрямовані на скорочення викидів парникових газів.

Тарифні обмеження та захисні заходи. Більшість із тарифних обмежень у торгівлі між Україною та ЄС було усунуто внаслідок вступу України до СОТ (травень 2008 р.) та купівлі українськими металургійними підприємствами прокатних потужностей у Європі.

Так, членство України в СОТ було передумовою початку офіційних переговорів між Києвом та Брюсселем щодо створення глибокої та всеохоплюючої ЗВТ як частини Угоди про асоціацію. Більше того, вступ України до СОТ був передумовою початку офіційних переговорів першим кроком до зміцнення позицій українських металургів на зовнішніх ринках. При цьому позитивним ре-

зультатом членства країни в СОТ стало скасування квот на експорт українського прокату до ЄС.

Водночас українські промислово-фінансові групи є власниками низки металургійних заводів, оптових та роздрібних металотрейдерів у Європі (в Угорщині, Італії, Польщі, Швейцарії тощо). Це було обумовлене намаганням вітчизняних компаній обійти квотні обмеження та увійти на європейський ринок реалізації кінцевої металопродукції.

У ст. 29 Угоди зазначається, що кожна Сторона зменшить або анулює ставки ввізного мита на товари походженням з іншої Сторони відповідно до графіків. Так, сьогодні на більшість товарів вітчизняних металовиробників встановлено нульові тарифи. Водночас існують незначні тарифи (від 2 до 5%) на феросплави, відходи та брухт як ливарного чавуну, так і легованої сталі тощо. Проте протягом перехідного періоду (10 років з дня підписання Угоди) зазначені тарифи буде анульовано з обох сторін.

Також у ст. 29 Угоди зазначено, що через п'ять років з дати набрання нею чинності Сторони можуть на запит будь-якої Сторони провести консультації з метою розгляду прискорення та розширення сфери анулювання ставок ввізного мита у торгівлі між Сторонами.

Ст. 30 Угоди вказує на те, що жодна зі сторін не може збільшити існуючі ставки ввізного мита або схвалити справляння будь-яких нових ставок мита на товар походженням з іншої Сторони. Проте це не виключає, що будь-яка із Сторін може:

- підвищити ставки ввізного мита до рівня, встановленого в її графіку, після скорочення у односторонньому порядку;
- зберігати в силі або збільшити ставки ввізного мита, дозволені згідно з рішенням Органу вирішення спорів СОТ.

У ст. 31 визначено, що Сторони не повинні запроваджувати або зберігати в силі будь-які мита, податки або будь-які інші заходи, які мають еквівалентний вплив, що накладається на вивезення товарів або запроваджується у зв'язку з вивезенням товарів на іншу територію.

Проте у додатку 1-Д визначено механізм застосування захисних заходів для вивізного (експортного) мита. Так, упродовж 15 років з дати набрання чинності цією Угодою Україна може застосовувати захисні заходи у формі додаткового збору до вивізного (експортного мита) щодо брухту легованих чорних металів, а саме корозостійкої (нержавіючої) сталі за класифікатором УКТЗЕД 7204. Зокрема, зобов'язання України в рамках СОТ протягом 2013–2028 рр. будуть у межах 15%. Рівень вивізного мита для країн ЄС відповідно до Угоди встановлено у 2013 р. на рівні 10%, проте щорічно цей показник знижуватиметься на 1% і вже у 2023 р. становитиме 0%. Граничний обсяг вивезення брухту легованих чорних металів для України щорічно зростатиме (у 2013 р. – 4000 т, а у 2023 р. – 6000 т і залишаться на цьому рівні до 2028 р.). При цьому максимальний розмір додаткового збору теж щорічно зростатиме і у 2023 р. становитиме 10%. Проте, починаючи з 2024 р., цей показник знижуватиметься щорічно на 2% і у 2028 р. становитиме 0%. Тобто дія захисних заходів закінчиться наприкінці періоду, встановленого графіком для зазначених товарів. *Слід зазначити, що у 2012 р.*

*брухт легованих чорних металів (корозостійкої (нержавіючої) сталі) з України не експортувався взагалі*²⁰.

Також упродовж 15 років з дати набрання чинності цією Угодою Україна може застосовувати захисні заходи у формі додаткового збору до вивізного (експортного мита) щодо сталі нержавіючої у формі зливків та в інших первинних формах, що класифікуються за кодами згідно з УКТЗЕД 7218 10. Відповідно до Угоди зобов'язання України в рамках СОТ протягом 2013–2028 рр. будуть у межах 15%. Рівень вивізного мита для країн ЄС встановлено у 2013 р. на рівні 10%, проте щорічно цей показник знижуватиметься на 1% і вже у 2023 р. становитиме 0%. Граничний обсяг вивезення сталі нержавіючої у формі зливків та в інших первинних формах для України щорічно зростатиме (у 2013 р. – 2000 т, а у 2023 р. – 3000 т і залишаться на цьому рівні до 2028 р.). При цьому максимальний розмір додаткового збору теж щорічно зростатиме і у 2023 р. становитиме 10%. Водночас, починаючи з 2024 р., цей показник знижуватиметься щорічно на 2% і у 2028 р. становитиме 0%. Тобто дія захисних заходів закінчиться наприкінці періоду, встановленого графіком для зазначених товарів. Як і у випадку з брухтом легованих чорних металів, експорт сталі нержавіючої у формі зливків та в інших первинних формах у 2012 р. перебував на нульовому рівні²¹.

Також у додатку 1-Д зазначено, що Україна застосовуватиме захисні заходи на засадах прозорості. Для цього Україна повідомлятиме ЄС у письмовій формі стосовно наміру застосувати такі заходи та надаватиме всю інформацію, що стосується справи, включаючи обсяги національного виробництва (у тоннах), а також загальні обсяги експорту до ЄС.

Статистична інформація, що використовуватиметься як доказ для запровадження захисних заходів, має бути достовірною, адекватною та загальнодоступною.

У цілому слід зазначити, що реформа практики регулювання економіки важливіша для України, ніж скасування тарифів у контексті Угоди, адже імпорتنі тарифи на українську продукцію в ЄС уже знижено в середньому на 3%.

Висновки. Виконання вимог Угоди матиме позитивні і негативні наслідки для різних зацікавлених сторін. Зокрема, у разі підписання Угоди уряд та підприємства країни понесуть суттєві витрати на зменшення шкідливого впливу виробництва на довкілля. Зміни у тарифній політиці та наданні державної допомоги призведуть до перерозподілу прибутків між галузями гірничо-металургійного комплексу та ПЕК.

Загалом після підписання Угоди основним негативним фактором для українських металургів стане різке зростання собівартості продукції через більші витрати на сировину та природоохоронні заходи. Проте це дасть змогу уникнути торговельних обмежень, розширити присутність на ринку ЄС через подальшу інтеграцію потужностей, збільшити надходження інвестицій у рамках спільних проектів запровадження (Кіотського протоколу); модернізувати металургійні потужності.

²⁰ Експорт-імпорт за країнами світу за 2012 рр. Недорогоцінні метали та вироби з них [Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

²¹ Там само.

Для європейських металургів негативним буде зростання конкуренції через нульові тарифи на імпорт прокату. Водночас вони матимуть відчутні переваги в частині зниження витрат через: аутсорсинг енергомістких етапів виробництва в Україні; можливість відповідати жорстким екологічним стандартам ЄС.

Виробники залізної руди та трейдери металобрухту матимуть переваги у вигляді збільшення цін на внутрішньому ринку та кращий доступ на зовнішні ринки.

Проте якщо українська металургія не буде модернізуватися, у середньостроковій перспективі вітчизняні виробники поступатимуться позиціями на ринках ЄС та інших країн таким країнам, як Китай, Туреччина, або інших країн, які стануть водночас і низьковитратними і високотехнологічними виробниками сталі. При цьому конкуренція за ринок ЄС європейських компаній та інших великих експортерів до ЄС загострюватиметься. Це пояснюється тим, що металургійна промисловість ЄС має очевидні технологічні переваги та кращий доступ до великих європейських покупців сталі. Крім цього, ЄС докладатиме ще більших зусиль для забезпечення рівних умов діяльності тоді, коли лібералізація торгівлі дасть змогу українським компаніям повною мірою використовувати свої переваги у вигляді нижчих виробничих витрат. Імовірно, що європейські виробники надалі ініціюватимуть антидемпінгові розслідування проти українських виробників і проводитимуть ретельний моніторинг будь-яких можливих випадків викривлення конкуренції. Проте такі розслідування здійснюватимуть в межах правил Угоди.

2.5. Машинобудування

Оцінка можливих наслідків від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС на виробництво продукції машинобудування

Україна бере активну участь у зовнішній торгівлі продукцією машинобудування більш як із 190 країнами світу. Основний обсяг товарообігу за цією групою продукції майже порівну розділяється між країнами Митного союзу – 33,8%, Європейського Союзу – 33,4% та третіх країн – 32,8%. Проте характер торгівлі, точніше, структура експортно-імпортних відносин між групами цих країн істотно відрізняється.

Так, якщо у торгівлі продукцією машинобудування з країнами МС позитивне сальдо становить 5,1 млрд дол. США, то у торгівлі з країнами ЄС від’ємне сальдо становить 6,8 млрд дол. США (рис. 2.9).

Перспективи створення ЗВТ між Україною та ЄС стають фактором додаткових ризиків щодо розвитку українського машинобудування взагалі та формування імпортої залежності, оскільки формування зони вільної торгівлі з ЄС безумовно викличе негативну реакцію Росії, що може як утруднити, так і взагалі скоротити машинобудівний експорт з України. Можливі втрати національної економіки від скорочення експорту до країн СНД, за нашою оцінкою, можуть становити 5–6 млрд дол. США, тобто 40–50% від сучасного рівня зовнішньої торгівлі продукцією машинобудування (табл. 2.8).

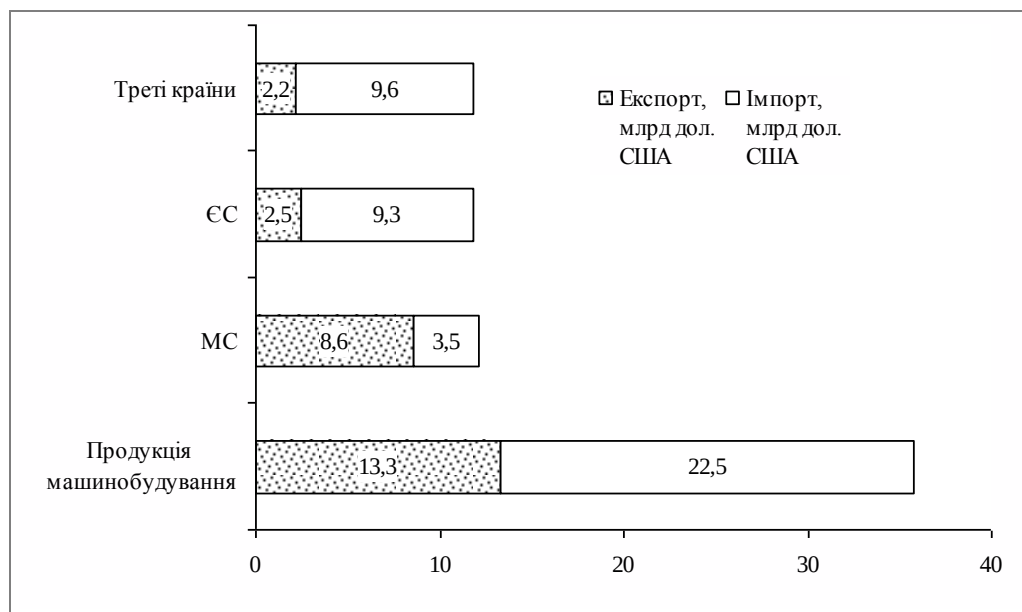


Рис. 2.9. Структура товарообігу зовнішньої торгівлі України продукцією машинобудування

Джерело: розраховано за даними: Держстат України. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Таблиця 2.8

Географія українського експорту-імпорту продукції машинобудування за 2012 рік

Країна	Експорт		Імпорт		Сальдо, млн дол. США
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	
Продукція українського машинобудування:	13286,6	100	22464,6	100	-9178,0
МС	8566,7	64,5	3516,2	15,7	5050,5
Росія	6909,8	52,0	3089,2	13,8	3820,6
Білорусь	533,2	4,0	408,3	1,8	124,9
Казахстан	1123,6	8,5	18,7	0,1	1104,8
ЄС	2538,3	19,1	9386,3	41,8	-6848,0
Австрія	55,0	0,4	245,3	1,1	-190,3
Велика Британія	165,3	1,2	529,4	2,4	-364,1
Італія	53,6	0,4	888,4	4,0	-834,8
Німеччина	560,4	4,2	3320,0	14,8	-2759,6
Польща	271,1	2,0	721,0	3,2	-449,9
Угорщина	684,2	5,1	431,6	1,9	252,6
Франція	32,6	0,2	473,5	2,1	-440,9
Чехія	92,5	0,7	790,7	3,5	-698,2
Швеція	4,6	0,0	241,9	1,1	-237,3
Треті країни світу	2181,6	16,4	9562,1	42,6	-7380,5
США	172,6	1,3	1194,4	5,3	-1021,8
Канада	5,1	0,0	82,0	0,4	-76,9
Китай	86,6	0,7	3471,7	15,5	-3385,1
Республіка Корея	8,3	0,1	1212,9	5,4	-1204,6
Японія	8,9	0,1	1049,1	4,7	-1040,2
Єгипет	44,7	0,3	10,6	0,0	34,1
Судан	12,8	0,1	0,3	0,0	12,5

Джерело: розраховано за даними Держстату України: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Ключова особливість можливих втрат полягає в тому, що скорочення торкнеться найбільш профільної для українського машинобудування продук-

Розділ 2. Можливості і застереження для окремих галузей економіки України

ції – (84) реактори ядерні, котли, машини – 68,5%; (86) залізничні локомотиви – 89,3%; (87) засоби наземного транспорту – 83%, тобто тих позицій, які в експорті до країн ЄС займають досить скромне місце: (84) – 9,6%; (86) – 6,7%; (87) – 4,3% (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Товарна структура зовнішньої торгівлі України продукцією машинобудування за 2012 рік

Показник	Експорт, %	Імпорт, %	Сальдо, млрд дол. США
Машинобудування – всього	100,0	100,0	-9178,0
84 реактори ядерні, котли, машини	28,6	32,2	-3432,1
85 електричні машини	24,3	26,5	-2719,9
86 залізничні локомотиви	30,9	4,4	3108,4
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	4,4	26,5	-5363,2
88 літальні апарати	7,0	0,5	818,5
89 судна	2,6	4,5	-667,3
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	2,2	5,3	-893,2
91 годинники	0,0	0,0	-19,3
92 музичні інструменти	0,0	0,0	-9,9
Країни МС – машинобудування	64,5*	15,7*	5050,5
84 реактори ядерні, котли, машини	68,5	6,5	1140,2
85 електричні машини	41,8	3,4	578,5
86 залізничні локомотиви	89,3	1,2	3395,5
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	83,0	3,5	-289,0
88 літальні апарати	21,6	0,2	155,3
89 судна	26,6	0,2	56,2
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	58,3	0,7	14,1
91 годинники	12,9	0,0	-0,3
92 музичні інструменти	14,8	0,0	-0,03
Країни ЄС – машинобудування	19,1*	41,8*	-6848,0
84 реактори ядерні, котли, машини	9,6	50,4	-3276,5
85 електричні машини	45,9	32,0	-420
86 залізничні локомотиви	6,7	26,1	13,8
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	4,3	50,3	-2964,2
88 літальні апарати	29,2	25,9	243
89 судна	22,4	8,6	-9,4
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	13,8	39,7	-430,7
91 годинники	8,9	14,5	-2,9
92 музичні інструменти	74,7	15,2	-1,1
Треті країни – машинобудування	16,4*	42,6*	-7380,5
84 реактори ядерні, котли, машини	21,9	29,4	-1295,9
85 електричні машини	12,3	55,0	-2878,4
86 залізничні локомотиви	4,0	46,7	-300,9
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	12,7	36,7	-2109,9
88 літальні апарати	49,2	32,7	420,2
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	23,7	55,2	-476,6
91 годинники	0,5	1,5	-16,1
92 музичні інструменти	3,7	42,0	-8,8

* % від загального обсягу торгівлі за відповідною товарною позицією.

Джерело: розраховано за даними Держстату України : [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Обсяги імпорту з країн ЄС зростатимуть ще більшими темпами. Вже зараз майже половину машинобудівної продукції (41,8%) Україна імпортує з Європи, а це переважно сучасне високотехнологічне обладнання, машини та комплектуючі вироби. Найбільші імпортні поставки з країн ЄС в Україну здійснювались за такими підгрупами: (84) реактори ядерні, котли, машини (50,4%); (85) електричні машини (32%); (86) залізничні локомотиви (26,1%);

(87) засоби наземного транспорту, крім залізничного (50,3%); (88) літальні апарати (25,9%); (90) прилади та апарати оптичні, фотографічні (39,7%). Український імпорт з Європи у 3,7 раза перевищує обсяг експорту, тобто експортом покривається лише третина (27%) імпорту, а від'ємне сальдо дорівнює 6,8 млрд дол. США.

Проте ситуація у зовнішній торгівлі продукцією машинобудування, незважаючи на негативне сальдо торговельного балансу, при підписанні Угоди про Асоціацію з ЄС може покращитися. Для продукції машинобудування будуть відкриті нові ринки збуту та прийдуть нові інвестиції. У 2012 р. обсяг прямих іноземних інвестицій у галузь машинобудування становив 1154,7 млн дол. США, з них 45,1% – з країн ЄС. Серед найбільших партнерів – інвесторів з країн ЄС: Кіпр – 23,5% від загальної суми іноземних інвестицій у галузь машинобудування України; Німеччина – 9,5; Велика Британія – 5; Франція – 3,1; Швеція – 4,8%. Це свідчить, що машинобудування в довгостроковій і середньостроковій перспективі зможе користуватися попитом у країнах ЄС.

Але це потребує суттєвої роботи з технологічного вдосконалення машинобудівної продукції – скасування застарілих нормативних документів (ГОСТів, ОСТів, РСТУ та технічних умов), які не мають аналогів в ЄС, та продовження роботи з розроблення та прийняття технічних регламентів з урахуванням положень відповідно до нормативної бази ЄС (*acquis communautaire*) та національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими стандартами.

Таким чином, після створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС підприємства машинобудування вживатимуть заходів щодо пристосування до нових стандартів продукції та впровадження систем контролю якості, що спричинить зростання витрат на підвищення якості продукції, на сертифікацію й стандартизацію продукції, на технічне переоснащення виробництва.

Крім того, процес підготовки до створення зони вільної торгівлі вимагатиме значних фінансових витрат як держави, так і підприємств. Тому на початковому етапі створення ЗВТ з ЄС обіцяє вітчизняному виробнику більше ризиків, ніж переваг. Проте в довгостроковій перспективі з'явиться реальний шанс вийти на європейський ринок і підвищити якість вітчизняної продукції. Адаптація українського виробника до євростандартів від моменту набрання чинності угодою з ЄС до початку повноцінного функціонування ЗВТ може зайняти не менш як 10 років.

Створення ЗВТ з ЄС – ключова проблема для українських машинобудівників, оскільки значною мірою від нього залежить бути або не бути високотехнологічним галузям національної промисловості. Поки Україна перебуватиме на нижчому щаблі технологічного прогресу, ніж Європа та розвинені країни Азії, в її торговельних стосунках як з Європою, так і країнами Азії домінуватиме імпорт високотехнологічної продукції машинобудування. Тому слід мати на увазі, що із формуванням зони вільної торгівлі з ЄС виникає реальна загроза втрати власного машинобудування як галузі національного значення, як це свого часу сталося з легкою промисловістю. Прикладом може слугувати Словаччина, де західні машинобудівні концерни почали масово відкривати власні виробництва і країна перетворилася на один із великих складальних цехів із виробництва автомобілів.

2.5.1. Суднобудування

У результаті підписання Угоди про асоціацію буде поставлено питання про перспективи українського суднобудування, оскільки Росія залишається найбільш реальним замовником для наших підприємств, що могло б на багато років забезпечити виробничі потужності замовленнями.

Зовнішня торгівля товарами суднобудування України з ЄС відзначається дисбалансом: якщо у 2011 р. сальдо було від'ємним, то у 2012 р. – позитивним, зросло до 53,1 млн дол. США (у 3,4 раза) (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Експорт та імпорт суден та інших плавучих засобів між Україною та ЄС, 2011–2012 рр., млн дол. США

Показник	2011	2012	% до попереднього року
Експорт	94,2	203,1	215,6
Імпорт	116,2	150,0	129,0
Сальдо	-22,0	53,1	341,4

Джерело: дані Держстату України “Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу”: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Географічна структура торговельних відносин України з ЄС досить диверсифікована, оскільки у ній представлене широке коло країн – Болгарія, Велика Британія, Норвегія, Чорногорія, Греція, Нідерланди, Німеччина. У 2012 р. різко зріс експорт України в Болгарію, Чорногорію, Велику Британію, Норвегію, Румунію. Водночас збільшився імпорт з Греції, Нідерландів, Німеччини, Італії. В структурі експорту переважають судна круїзні, екскурсійні, пороми, вантажні судна, баржі та інші плавучі засоби, призначені для перевезення людей або вантажів, судна вантажні та вантажно-пасажирські, надувні, військові кораблі та рятувальні судна. А в структурі імпорту нескладні судна: буксири та судна-штовхачі, пороми, вантажні судна, баржі та інші плавучі засоби, призначені для перевезення людей або вантажів, човни, катери моторні, крім човнів із забортним двигуном, маяки плавучі, пожежні судна, земснаряди, плавучі крани та інші судна.

Експерти прогнозують зростання імпорту суден та інших плавучих засобів в Україну більш швидкими темпами, ніж експорт української продукції в ЄС. Вітчизняні судновласники досі воліють робити замовлення за кордоном, звідки отримують якісні повнокомплектні судна швидше.

У результаті підписання Угоди про асоціацію можливою і досить імовірною буде відмова Росії від кооперації з українськими підприємствами в ряді проєктів. Ймовірними є втрати перспектив вітчизняного суднобудування, що відкрилися у зв'язку із прийняттям в РФ стратегії з розвитку військового і цивільного флотів.

У рамках Угоди про асоціацію Україна не може сподіватися на надання суттєвої економічної та технічної допомоги, співмірної з допомогою, що надається країнам – кандидатам у члени ЄС. До того ж у рамках міжнародних угод види державної допомоги в суднобудуванні обмежено такими, як: допомога при реструктуризації та в межах регіональних проєктів; підтримка науково-дослідних розробок, інновацій та охорони довкілля. Також викликає

сумнівні перспектива істотного припливу зовнішніх інвестицій з ЄС у суднобудівну промисловість.

2.6. Хімічна промисловість

Товарна структура зовнішньої торгівлі продукцією хімічної промисловості вирізняється сталим переважанням та стрімким зростанням імпорту за останні роки (2009–2012 рр.). Найбільш негативний вплив на сальдо торговельного балансу здійснюють такі види продукції, як: полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, фармацевтичні препарати, добрива, гумовотехнічні вироби, ефірні олії та різноманітна хімічна продукція спеціального призначення (табл. 2.11). Основні втрати виторгу від реалізації хімічних товарів припадають на сектор пластмас. Ця група товарів є найбільш місткою у грошовому вираженні. У 2012 р. до України завезено товарів цієї групи (вироби з пластмас та первинних пластмас) на суму 3,414 млрд дол. США, що становило майже 40% усього хімічного імпорту. Другу позицію займає фармацевтична продукція (3,308 млрд дол. США), третю – каучук та гумові вироби (1,053 млрд дол. США).

Таблиця 2.11

Товарна структура зовнішньої торгівлі продукцією хімічної промисловості (2009 – 2012 рр.), млн дол. США

Показник	Експорт				Імпорт			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2515,1	3479,3	5390,3	5058,9	5319,3	6471,5	8020,8	8586,4
Продукти неорганічної хімії	687,4	1129,4	1793,9	1695,7	245,9	270,1	295,7	273,4
Органічні хімічні сполуки	152,4	445,5	653,5	398,2	544,4	650,5	941,2	920,3
Фармацевтична продукція	150,0	198,8	195,1	243,4	2130,3	2475,1	2879,0	3307,4
Добрива	857,8	940,6	1819,6	1791,3	257,3	417,7	726,7	780,4
Екстракти дубильні	202,0	261,2	365,0	363,4	321,8	386,8	481,6	502,4
Ефірні олії	136,7	163,1	176,6	187,2	685,7	772,3	820,5	857,5
Мило, поверхнево-активні органічні речовини	83,9	100,3	113,3	131,2	372,2	399,7	439,5	434,8
Білкові речовини	36,1	50,2	67,4	68,9	105,0	138,1	158,0	145,7
Порох і вибухові речовини	15,3	11,2	10,4	11,6	19,2	19,0	21,3	25,9
Фотографічні або кінематографічні товари	1,3	...	0,6	0,7	38,4	43,9	44,5	38,5
Різнманітна хімічна продукція	192,3	177,8	194,8	167,1	599,0	898,2	1212,8	1299,4
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	563,3	685,3	937,7	999,6	2663,8	3666,2	4498,4	4467,1
З них: пластмаси, полімерні матеріали	396,3	512,2	764,8	780,1	2141,6	2868,1	3413,5	3414,0
Каучук, гума	167,0	173,1	172,9	219,5	522,2	798,1	1084,8	1053,2

Джерело: за даними Держстату України з урахуванням зміни офіційного курсу національної грошової одиниці: [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Щодо експорту продукції хімічної галузі, то найбільші обсяги його у 2012 р. продемонстрували добрива (майже 1,8 млрд дол. США), пластикові та гумові вироби (майже 1 млрд дол. США), фармацевтична продукція (243,5 млн дол. США). Експорт мила, поверхнево-активних речовин виявляє тенденцію до зростання (у 2012 р. на 15,8% відносно 2011 р., що становило 131 млн дол. США, а вже у I кв. 2013 р. зафіксоване його зростання на 20%

порівняно з I кв. 2012 р.). Саме ці галузі мають високий потенціал як для розвитку внутрішнього ринку країни, так і для виходу на зовнішні ринки.

Зовнішньоторговельний оборот продукції хімічної промисловості з країнами ЄС у загальному обсязі експортно-імпортних операцій України становив у 2012 р. майже 60%. Частка експортованої до країн ЄС продукції хімічної промисловості у загальному обсязі її експорту становить близько 20% (2012 р.), у той час як більше 80% хімічної продукції імпортується з країн ЄС.

У структурі експорту переважає сировинна продукція та продукція первинного переділу – добрива, продукти неорганічної хімії, органічні хімічні сполуки (головними експортерами хімічної галузі є українські підприємства, що випускають азотні добрива). Враховуючи те, що формування зони вільної торгівлі з країнами ЄС передбачає зниження імпортних тарифів, така негативна тенденція може поглибитись.

Товарна номенклатура та асортимент імпортованої з країн ЄС продукції значно ширші від тих, що постачаються вітчизняними виробниками за кордон, та представлені здебільшого продукцією поглибленої переробки та продукцією з більшою доданою вартістю. Найбільшу питому вагу в імпорті мають: фармацевтична продукція (*кров людей, тварин; сироватки, вакцини, токсини; лікарські засоби дозовані або фасовані для роздрібної торгівлі*), гумові вироби (*вироби з вулканізованої гуми – пластини, листи, стрічки, прутки, профілі, конвеєрні стрічки, труби, шланги і рукава; шини та покриття пневматичні гумові; невулканізовані суміші у первинних формах тощо*); пластмаси та полімерні матеріали та різноманітна хімічна продукція (*лаки та фарби, засоби захисту рослин тощо*), мило та мийні засоби, парфумерія (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Динаміка зовнішньої торгівлі основними видами хімічної продукції між Україною та країнами ЄС, 2012 р., млн дол. США

Вид продукції	Експорт		Імпорт		Сальдо, млн дол. США	Зовнішньоторговельний оборот	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%		млн дол. США	%
Продукти неорганічної хімії	177,5	20,1	77,8	1,1	99,7	255,3	3,3
Органічні хімічні сполуки	153,5	17,4	251,3	3,7	-97,8	404,8	5,3
Фармацевтична продукція	20,3	2,3	2165,5	32,2	-2145,2	2185,8	28,7
Добрива	241,0	27,3	44,4	0,7	196,6	285,4	3,7
Екстракти дубильні	115,6	13,1	341,2	5,1	-225,6	456,8	6,0
Ефірні олії	24,6	2,8	543,9	8,1	-519,3	568,5	7,5
Мило, поверхнево-активні речовини	11,4	1,3	264,7	3,9	-253,3	276,1	3,6
Різнноманітна хімічна продукція	35,2	4,0	915,1	13,6	-879,9	950,3	12,5
Пластмаси, полімерні матеріали	69,0	7,8	1772,1	26,3	-1703,1	1841,1	24,2
Каучук, гума	33,4	3,8	346,0	5,1	-312,6	379,4	5,0
Усього за видами:	881,5		6722,0		x	7603,5	

Джерело: за даними Держстату України з урахуванням зміни офіційного курсу національної грошової одиниці: [Електронний ресурс]. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС стимулюватиме проведення в Україні економічних реформ, зокрема, у галузі регуляторного середовища та лібералізації торгівлі (зокрема, що стосується розроблення технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних правил, регулювання внутрішнього ринку екологічної безпеки, політики конкуренції, корпоративного управління, конкурентоспроможності підприємств тощо).

Українські хіміки зацікавлені у створенні ЗВТ з ЄС та розраховують не тільки на зростання власного експорту, але й на імпорт з ЄС передових технологій, що дозволить прискорити модернізацію вітчизняних підприємств, поліпшити якість та безпечність продукції. Угода про вільну торгівлю з державами ЄАВТ (Ісландією, Ліхтенштейном, Норвегією, Швейцарією), що набула чинності 1 червня 2012 р., вже заклала основу для формування великого економічного простору за участю України на європейському континенті, надала можливості адаптації до вищого рівня конкуренції. Цим документом передбачено встановлення нульових ставок митних платежів і прирівняних до них податків або їх значне зменшення на велику групу товарів українського походження при експорті до країн – членів ЄАВТ, особливо щодо експорту продукції хімічної промисловості та інгредієнтів для косметичних виробів.

Позитивними сторонами для України в Угоді про ЗВТ з ЄС є, насамперед, безмитний експорт в ЄС промислової продукції, а також гармонізація тарифного регулювання. Проте антидемпінгові розслідування та спеціальні заходи, що застосовуються країнами до різних товарних груп взаємного імпорту, також є важливими компонентами торговельного режиму Україна – ЄС. У 2010 р. ЄС застосував шість антидемпінгових заходів до України, чотири з яких ще діють (зокрема, це стосується суміші нітрату амонію та карбаміду). А саме на КАС наші виробники покладають великі надії – у 2010–2011 рр. сектор виробництва азотних добрив стабільно зростав в основному за рахунок нарощування випуску таких продуктів, як карбамід та карбамідо-аміачна суміш (КАС). Стратегічне завдання для усього азотного напрямку – нарощувати обсяги виробництва продукції з високою доданою вартістю, нарощувати потужності з переробки аміаку та випускати ті види добрив, на які зростає попит: аміачну селітру, карбамід, карбамідо-аміачну суміш (КАС).

У 2012 р. Євросоюз уперше з 1996 р. відкрив свій ринок аміачної селітри (нітрату амонію) для продукції з України, відмінивши дію обмежувальних мит. Українська продукція імпортується за загальним увізним митом 6,5% від митної вартості (близько 16 євро/т відносно цін на українську селітру на умовах FOB Чорне море). До цього часу за такою митною ставкою експортував свою продукцію лише Черкаський "Азот" із квотою близько 30 тис. т на рік, а поставки, що перевищували цей обсяг, та для інших виробників обкладались додатковим митом 29,26–33,25 євро/т. Місткість європейського ринку – 10 млн т, або 3 млрд євро за сучасними цінами, українська продукція займає 4% цього ринку. Відсутність мит зробить українську селітру більш конкурентоспроможною на європейському ринку.

Визначальною є роль держави у стимулюванні експорту. Відсутність програми фінансової підтримки експорту стримує розвиток високотехнологічних виробництв. В Україні завдяки наданню державних гарантій щодо стимулювання експорту побудовано (здано в експлуатацію у 2012 р.) комплекс з виробництва сірчаної кислоти на ПАТ "Кримський титан".

Через зростання світового попиту на пігментний діоксид титану (2012 р. – 5,8 млн т/рік, 2016 р. – 6,6 млн т, 2020 р. – 7 млн т) хороші перспективи щодо зростання має вітчизняна титанова галузь: українська промисловість здатна на-

рощувати випуск діоксиду титану, без якого сьогодні неможливе виробництво лаків, фарб, косметики, паперу, пластмас, тканин, посуду тощо. Сприятиме розвитку цього напрямку нарощування потужностей на підприємствах "Кримський титан", "Суміхімпром", Запорізький титано-магнієвий комбінат, на яких сьогодні здійснюється модернізація підприємств, переорієнтація їх на виробництво продукції з більш високою доданою вартістю (зокрема, виплавки зливків з губчастого титану, готових частин для літаків), будівництво потужностей з виготовлення титанового прокату, труб та інших деталей тощо.

Потреби у виробництві полімерів задовольняються за рахунок імпорту полімерних матеріалів. За умови модернізації діючих та створення нових виробництв полімерних матеріалів (поліетилен – потужність 200–300 тис. т; полієфіри, полікарбонати, епоксидні та алкідні смоли – потужність 150–200 тис. т) у перспективі можливе задоволення зростаючих потреб внутрішнього ринку. Важливим чинником економічного відродження у цьому напрямі може стати запуск підприємства "Карпатнафтохім", на відновлення виробництва на якому планується залучити 100 млн дол. США протягом 2013–2016 рр. (спільно з російською компанією "Лукойл"). Урядом країни запропоновано низку пільг для цього підприємства, зокрема зниження тарифів на електроенергію на 35% (постійне зростання тарифів на електроенергію є дуже серйозним обмеженням у розвитку багатьох українських промислових підприємств), зниження на 20% діючих тарифів на перевезення залізницею сировини для підприємства (бутану, бензину прямої перегонки та технічної солі), введення нульової ставки ПДВ на імпорт етилену (як сировини для підприємства) та інших поступок. Можливим також є закриття внутрішнього ринку від конкуруючої продукції шляхом підвищення мит до 6,5% на імпортний полівінілхлорид (особливо це стосується США, як найбільшого постачальника імпортного полівінілхлориду в Україну).

За розрахунками експертів, у разі приєднання України до ЗВТ з ЄС базові ставки ввізних мит на гумові та пластмасові вироби можуть зменшитися: для України – у 5 разів, а для ЄС – у 12. Тобто зниження імпортних тарифів не здатне забезпечити вітчизняний ринок, який стане більш доступним для проникнення європейської продукції та більш жорстким до власного товаровиробника.

Для заміщення низки імпортних товарів шинною продукцією та іншими гумовотехнічними виробами вітчизняного виробництва необхідно провести модернізацію діючих підприємств з метою оновлення асортименту виробів, створення виробів із заданими властивостями, орієнтованих переважно на вітчизняну сировинну базу. Сьогодні потужності українського підприємства "Росава" становлять 6 млн шт. на рік, підприємство має сертифікацію в системі ЄЕК ООН, що дозволяє реалізовувати продукцію на ринках Європи. Відновлення повноцінного виробництва шин для вантажних, легкових і сільськогосподарських машин, мотоциклів, а також широкого спектра гумовотехнічних виробів на підприємстві "Дніпрошина" (після проведення його модернізації) полегшить вихід національних виробників на світові ринки та сприятиме насиченню внутрішнього ринку вітчизняною продукцією. Цим же цілям слугуватиме і запуск єдиного в Україні підприємства – виробника кордної тканини для автомобільних шин – "Чернігівське хімволокно", яке сьогодні законсервоване. Модернізаційні

плани підприємства на будівництво установки полімеризації, яка б дала змогу виробляти сировину для текстильних ниток та волокон, не здійснились з огляду на кризу 2008–2009 рр. та неможливість відновити повноцінне післякризове виробництво через низку об'єктивних і суб'єктивних причин. Тому вітчизняні виробники шин змушені закуповувати кордну тканину у підприємства "Гродно Химволокно" (Білорусь).

Підвищення цін на вітчизняну продукцію поширюється на всі сегменти шин через різке підвищення вартості основних видів сировини: нафти, натурального каучуку та їхніх похідних. Перспективним є створення виробництва штучних каучуків, оскільки Україна володіє вихідною сировинною базою для одержання штучного каучуку (етилловий спирт прямої перегонки, стирол).

Введення в дію вказаних потужностей дозволить не тільки наростити обсяги вітчизняного виробництва, але й збільшити імпортозаміщення у цьому сегменті хімічного комплексу.

Зростання у фармацевтичному секторі залежить від ефективного функціонування підприємств, що виробляють ветеринарні фармацевтичні препарати, корми та кормові добавки, та необхідності впровадження на них систем підвищення якості та безпеки харчових продуктів НАССР, оскільки виробництво ветеринарних препаратів є важливою складовою частиною ланцюга у виробництві харчової продукції. Існуюча сьогодні політика стандартів є певною перешкодою до збільшення торгівлі між Україною та ЄС. За даними Державного комітету з технічного регулювання та захисту прав споживачів, до кінця 2010 р. лише 25% національних стандартів були узгоджені з ЄС та міжнародними стандартами. У березні 2013 р. Держветфітослужбою України було розглянуто положення вітчизняного законодавства, що регулює виробництво ветеринарних препаратів, окреслено питання державної регуляторної політики з реформування української ветеринарної фармацевтичної промисловості, виробництва кормів та кормових добавок у світлі підписання Угоди про асоціацію України з ЄС. В Україні зараз діє лише один закон, що стосується виробництва ветеринарних препаратів, – "Про ветеринарну медицину". На відміну від законодавства ЄС, де стандарти виробництва ветпрепаратів чітко закріплені на рівні директив, в Україні загальні вимоги до матеріально-технічної бази для виробництва ветеринарних препаратів та здійснення виробничого контролю їх якості, а також до технічних регламентів встановлюються актами, а не законом. Європейський ринок може залишитися закритим для вітчизняної фармпродукції через невідповідність ветеринарних препаратів, що виробляються на українських підприємствах, вимогам технічного регулювання ЄС. Таким чином, при імplementації Угоди про асоціацію Україна повинна взяти на себе чіткі зобов'язання з гармонізації власного законодавства у сфері технічних регламентів, стандартів та оцінки у відповідності із законодавством ЄС і, зокрема, в частині виробництва ветеринарних препаратів, кормів і кормових добавок.

Для національного товаровиробника хімічної продукції існують і певні застереження у разі введення у дію Угоди про асоціацію. З одного боку, враховуючи, що ЄС є найбільшим постачальником інвестиційних товарів та товарів тривалого користування в Україну, здешевлення імпорту з країн ЄС сприятиме

модернізації в реальному секторі, з іншого боку, може створити перешкоди очікуваному відродженню вітчизняної хімічної промисловості. Втрати через низький рівень конкурентоспроможності більшості вітчизняних хімічних підприємств, неможливість швидкими темпами нарощувати обсяги виробництва та експорту різних видів хімічної продукції до країн ЄС, досить примарний шанс до постачання високотехнологічної української продукції до Європи, можливість висування претензій ЄС до України через невідповідність екологічного та трудового законодавства (а згідно з Угодою про асоціацію Україні необхідно адаптувати 31 екологічну директиву та максимально обмежити діяльність найбільших підприємств – забруднювачів навколишнього середовища) – все це є додатковими ризиками приєднання України до ЗВТ з ЄС. Разом з тим ці ризики можуть бути послаблені завдяки припливу іноземних інвестицій, які будуть спрямовані на підвищення технологічного рівня хімічного виробництва за рахунок трансферу технологій та інноваційного оновлення виробничого потенціалу галузі.

2.7. Виробництво текстильних виробів та одягу

У товарообороті промислової продукції України з країнами ЄС у 2012 р. частка текстильних виробів та одягу становила 1,04% (табл. 2.13). Водночас на країни ЄС припадає основний обсяг товарообороту цієї товарної групи – 71,2%. Структура зовнішньої торгівлі України з ЄС текстильними товарами та одягом відзначається переважанням імпорту над експортом в 1,2 раза, від'ємним сальдо торгівлі (-109 млн дол. США). Понад 2/3 текстильних товарів Україна постачає в країни ЄС, імпортуючи звідти 25,9%.

Таблиця. 2.13

Експорт-імпорт продукції легкої промисловості України в ЄС за 2012 р.

Показник	Експорт		Імпорт		Сальдо
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США
Продукція легкої промисловості	1095,3	100	3604,6	100	-2509,3
в тому числі:					
виробництво текстилю та одягу	783,8	71,5	2563,7	71,1	-1779,9
Країни ЄС					
Продукція легкої промисловості	784,8	71,7	793,4	22,0	-8,6
в тому числі:					
виробництво текстилю та одягу	555,6	70, 9*	664,6	25,9	-109
Інші країни					
Продукція легкої промисловості	310,5	28,3	2811,2	78,0	-2500,7
в тому числі:					
виробництво текстилю та одягу	228,2	29,1*	1899,1	74,1	-1670,9

* % від загального обсягу торгівлі за відповідною товарною позицією.

Джерело: розраховано за даними Співробітництва між Україною та країнами ЄС у 2012 році: [Електронний ресурс] ; стат. зб. Держстат України. – Доступний з : <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

Товарна структура експорту текстильних виробів та одягу України в країни ЄС охоплює 14 номенклатурних груп, серед яких переважають: текстильний одяг та додаткові речі до нього (68,07%), трикотажні одяг та додаткові речі (15,01%), інші готові текстильні вироби (13,23%) (табл. 2.14).

Серед країн – членів ЄС основними імпортерами цих товарів України є: Німеччина (21,1% усього імпорту), Італія (19,4), Польща (10,4), Велика Британія (9,5%). Основними статтями імпорту з цих країн є: проміжні матеріали (спеціальні тканини, вата, нитки синтетичні або штучні) та готові вироби (одяг текстильний і трикотажний, додаткові речі до одягу). У 2012 р. відзначається стрімке зростання ввезення в Україну килимів з Італії, одягу та додаткових речей до одягу, трикотажних та текстильних з Німеччини, ниток синтетичних або штучних, спеціальних тканин, трикотажних полотен з Великої Британії. Зафіксовано збільшення негативного сальдо торгівлі з Великою Британією та Італією. Позитивне сальдо торгового балансу з Данією, Німеччиною, Румунією переважно пов'язане з толінговими схемами роботи швейної галузі.

Отже, якщо проміжні матеріали споживання Україна традиційно закуповує, не маючи власних, то імпортні готові вироби спричиняють тиск на ринок вітчизняних брендових товарів та продукцію середнього цінового сегменту.

Найбільшими ринками збуту текстильних виробів та одягу з України серед країн ЄС є: Німеччина (27,5%), Італія (14,7%), Польща (11,4%), Румунія (9,3%), Данія (6,2%). У структурі українського експорту зросла частка трикотажного одягу та додаткових речей, текстильних матеріалів, текстильних волокон, вати.

Імплементація Угоди про асоціацію України з ЄС може мати ризики та поглибити проблеми переважання імпортних виробів у торговельній мережі, однак і надаватиме можливості розвитку виробництва одягу та текстильних виробів. У напрямі імпортозаміщення необхідна концентрація зусиль на розвитку інфраструктури збуту текстильних виробів та одягу; розвитку франчайзингу; дотримання паритету імпортних і вітчизняних товарів на квадратний метр торгових площ; відродження на новій технологічній базі виробництва синтетичних та штучних ниток і волокон, власного виробництва тканин з відповідними параметрами щодо ширини полотна та сировинної бази текстильного виробництва.

Також українські виробники можуть зіткнутися з жорсткими правилами ЄС щодо зобов'язань у сфері захисту прав інтелектуальної власності і матимуть проблеми щодо захисту національних торговельних марок.

Водночас зона вільної торгівлі створює потенційні можливості доступу товарів на ринки ЄС. Угодою передбачено, що ЄС онулить ставки ввізних мит на текстиль та одяг одразу після набуття чинності Угодою, Україна ж матиме перехідний період для зміни ставок на товари, вироблені в ЄС, поступово знижуючи ставку ввізного мита для текстилю – до 0,1 та одягу – до 0,2% митної вартості. Це надасть перспективи доступу українським виробникам на ринок ЄС при поступовому відкритті власного ринку.

Ризик збільшення імпорту поношеного одягу внаслідок зниження ввізного мита впродовж 5 років²² завбачено нівелювати спеціальними вхідними цінами у євро за кілограм чистої ваги. Також можна запропонувати запрова-

²² Відповідно до пункту 1 статті 29 Угоди: "Для одягу та інших виробів, що були у використанні та які класифікуються за кодом УКТЗЕД 6309 00 00 00, Україна скасує ввізне мито відповідно до умов встановлених у Додатку I-B до цієї Угоди" та вимога щодо тарифів: до 1.01.14 діятимуть чинні, потім мито знижується протягом 4 років. на п.п., а протягом п'ятого року – скасовується взагалі.

дження єдиного митного пункту пропуску "секонд-хенду" та введення квот на одного отримувача.

Реальну загрозу українському виробникові становить контрабанда, дешевий одяг із Китаю та псевдогуманітарна "допомога", під виглядом якої завозять новий одяг, який потім реалізується на ринку за комерційними цінами без сплати відповідного мита.

Підписання Угоди стимулюватиме залучення до світової практики господарювання та складання комерційних пропозицій українських підприємств (із зазначенням інформації про коди товарів за міжнародною класифікацією, наявність сертифікатів відповідності та якості, ціни, умов поставок та розрахунків. Адже підписання Угоди про асоціацію України з ЄС надає можливості отримувати допомогу по гармонізації технічних регламентів. Відповідність національних технічних регламентів європейським та можлива участь у їх формуванні сприятиме виходу конкурентоспроможної текстильної продукції на ринок ЄС та третіх країн.

Очікується продовження та поглиблення політики кредитування малих і середніх підприємств (зокрема Німецько-Українського фонду в рамках Пілоотної програми з кредитування мікро-, малих та середніх підприємств за пріоритетними галузевими напрямками).

Таким чином, вступивши в асоціацію з ЄС, Україна може отримати стратегічні вигоди від реалізації зобов'язань відносно приведення своїх інститутів, норм, технічних регламентів до європейського рівня.

2.8. Транспорт

Положення ст. 367 (пп. а, в, с) повністю відповідають чинним вимогам співробітництва України з ЄС та іншими країнами світу. Сприятимуть також підвищенню ефективності співробітництва в транспортній сфері України і європейського співтовариства і рекомендації з реструктуризації та оновлення транспортного сектора України і поступової гармонізації діючих в країні стандартів та політики з існуючими в ЄС.

Разом з тим виписаний в Договорі принцип недостатньо гнучкої для України імплементації частини нормативно-правових положень ЄС у сфері транспорту не дозволяє розраховувати на використання власних переваг від розширення співпраці в рамках асоціації. Тому слід вказати на ряд застережень.

Припущення, що всі стандарти ЄС є пріоритетними відносно українських і повинні бути безапеляційно прийняті в Україні, є не досить переконливими. Свідченням цього може бути аналіз продуктивності залізничного транспорту, виконаний на основі статистичної інформації Міжнародної ради залізничного транспорту (МЗТ) Європейській економічній комісії з транспорту. Так, за 10 показниками продуктивності залізничного транспорту Україна посідає четверте місце після Росії, Казахстану та Естонії з 49 країн учасників МЗТ. До того ж сім країн СНГ, що підпадають під обстеження, перебувають у першій двадцятці країн за показниками продуктивності залізничного транспорту.

Парадоксальність цього факту обумовлюється тим, що зношення за різними видами рухомого складу транспортної системи цих країн, зокрема України, сягає 85–90%, але в основному забезпечує потреби національного господарства країни.

Пояснення цього факту можна знайти у вітчизняних та зарубіжних дослідників ефективності залізниць країн ЄС, котрі на основі аналізу усіх форм реформування залізничного транспорту дійшли висновку: залізнична транспортна система може бути ефективною лише в разі наявності "ключового гравця". У згаданому випадку під "ключовим гравцем" визначається державне управління цією монопольною структурою. Крім того, зарубіжні дослідники визначили, що залізничний транспорт України орієнтований на перевезення 80% вантажів та 50% пасажирів і є структурно гіпертрофованим серед інших видів транспорту. При цьому в Білій книзі, що є Стратегією розвитку транспорту ЄС до 2050 р., вони ставлять за мету підняти обсяги перевезень на залізничному транспорті з 8 до 18% у 2030 р. "Поради" змінити структуру перевезень в Україні, а водночас підтягувати свою структуру перевезень до нашої, виглядають не зовсім коректно. До того ж країни ЄС ухвалили рішення щодо створення єдиного транспортного залізничного простору з уніфікацією техніко-технологічних стандартів, на що до 2020 р. виділено 15 млрд євро. Однак ці стандарти ще не розроблені та не конкретизовані. Тому приєднання до невизначених вимог і стандартів створює загрозу подальшому розвитку залізничного комплексу України.

Безумовно, що виконання цих, ще не визначених стандартів, ні за фінансовими, ні за технічними можливостями для України практично неможливе. Програма оновлення рухомого складу до 2020 р. заснована на базових моделях, розроблених ще в Радянському Союзі, і з фрагментами модернізаційних перетворень. Водночас країни ЄС вже змінили за різного номенклатурного рухомого складу 2–3 покоління типів рухомого складу. Вітчизняна галузь транспортного машинобудування не буде в змозі вирішувати завдання, визначені європейськими стандартами, тому це загрожує втратою виходу на ринки перевезень ЄС.

Тим більше, окрім вимог до техніко-технологічного стану вітчизняного рухомого складу існує технологічна несумісність шляхового господарства. Перетин кордону в західному напрямі супроводжується перевантаженням чи переводом вітчизняного рухомого складу на рейки європейського стандарту. Беручи до уваги умови щодо "співпраці", які виставляє ЄС, він навряд чи пристане на перебудову структури власного рухомого складу під наші стандарти.

Зважаючи на це, досить вагомим аргументом стосовно можливих фінансових загроз може бути застереження щодо обмеження виходу вітчизняного транспорту на зовнішні ринки транспортних перевезень.

Щодо співробітництва, сприяння реструктуризації та оновлення транспортного сектора України, то багаторічний досвід співробітництва України з кредитними фондами ЄБРР та МВФ свідчить, що кредити видаються здебільше під умови закупівлі техніки залізничного транспорту у зарубіжних виробників.

Лібералізація транспортного сектора, яка передбачена в Договорі, матиме непередбачувані наслідки для економіки України. Тому цей крок має бути обґрунтований, стратегічно вивірений, ретельно розглянутий в контексті глобаль-

них інтересів України та її громадян. І тільки потім повинно прийматися рішення в інтересах країни, населення, транспортної галузі. До лібералізації транспортних послуг не готові елементи транспортної інфраструктури, економіки, споживчого попиту, елементи відкритості, в першу чергу для пересування людей, і платоспроможного попиту. Вітчизняні перевізники не витримають жорсткої конкуренції з боку європейських компаній.

Запорукою комерційного успіху роботи залізничного транспорту країни є існування єдиного технологічно неподільного перевізного процесу, а також єдність комплексу з вертикально інтегрованою структурою управління. Таким комплексом у вітчизняній економіці "Укрзалізниця".

Принципи розподілу управління інфраструктурою та перевізним процесом, а також розподілу компанії на багато самостійних господарських суб'єктів, які прописані в Договорі про асоціацію з ЄС (і які, на жаль, частково стали запроваджуватися в Україні) відкидають залізничну галузь на 150 років назад, в період, який був пройдений ще Російською імперією, коли існувало багато приватних залізничних компаній. Держава тоді викупила їх у приватних підприємців, створивши єдиний залізничний комплекс з єдиною структурою управління, підвищивши тим самим ефективність транспортних перевезень у масштабі економіки усієї країни, а також її обороноздатність.

Прямою загрозою єдності та ефективності залізничного комплексу, котрий базується на вертикально інтегрованій державній структурі управління, є вимоги до України, що містяться в "Директиві з розвитку залізниць". Вона, зокрема, передбачає ліквідацію державного статусу "Укрзалізниці", що автоматично призведе до підвищення тарифів на пасажирські перевезення, усунення дотацій пільговим категоріям громадян та заборони фінансування закупівлі пасажирського транспорту за рахунок державного бюджету. Непередбачуваними наслідками для залізниць можуть виявитися вимоги Директиви "Про сумісність залізничних систем у рамках Співтовариства", враховуючи відмінності в ширині залізничної колії і рівні техніко-технологічного стану рухомого складу.

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

3.1. Адаптація законодавства щодо навколишнього природного та сталого розвитку

В Угоді приділено значну увагу розвитку і зміцненню співробітництва з питань охорони навколишнього природного середовища з метою реалізації довгострокових цілей сталого розвитку. Очевидно, що це матиме позитивні наслідки, в першу чергу для громадян України, зокрема, через покращення якості атмосферного повітря та води, системи охорони здоров'я, системи управління відходами та їхньою утилізацією; збереження природних ресурсів; підвищення рівня виробництва завдяки сучасним технологіям тощо.

Важливим є те, то співробітництво передбачає розвиток всеосяжної стратегії у сфері навколишнього середовища, що, зокрема, сприятиме інтеграції природоохоронної політики в інші сфери політики держави. Це є важливим для України, оскільки аналіз задекларованих у державних стратегічних документах (стратегіях, програмах тощо) пріоритетів розвитку секторів, які мають найбільш негативний вплив на довкілля і здоров'я населення, свідчить про неузгодженість стратегій і програм розвитку цих секторів із цілями адміністративного реформування в сфері охорони навколишнього природного середовища.

Крім того, Угода передбачає значне розширення можливостей громадськості залучатись до оцінки впливу окремих державних і приватних проєктів на навколишнє середовище, а також її доступу до екологічної інформації.

Заходи з реалізації співпраці між Україною та ЄС та адаптації законодавства стосуватимуться понад 10 напрямів, для чого потрібно належно та ефективно імплементувати у наше законодавство понад 30 актів законодавства ЄС. Аналіз чинного вітчизняного законодавства дає підстави стверджувати, що воно містить досить велику кількість положень, які вже частково відповідають більшості директив та регламентів ЄС у цій сфері і згаданих в Угоді.

Без сумніву імплементация цих законодавчих актів вкрай потрібна для України, однак існують загрози, щодо можливостей їхнього запровадження, а особливо виконання у встановлені в Угоді терміни. Насамперед це стосується виконання директив ЄС, які встановлюють жорсткі обмеження щодо промислових викидів, зокрема Директиви № 2010/75/ЄС. Ця директива об'єднує всі масштабні екологічні нормативи ЄС останніх років у сфері промислового виробництва, передусім – дві найскладніші для виконання Директиви 2001/80/ЄС та 96/61/ЄС(ІРРС), а також низку регулювань щодо утилізації відходів, виробництва органічних розчинників тощо.

На сьогодні рівень викидів на вітчизняних теплових електростанціях (ТЕС) у 5–30 разів перевищує стандарти ЄС і для модернізації енергоблоків необхідно залучити (за експертними оцінками) від 5 до 17 млрд дол. США. Таким

чином, інвестиції лише на забезпечення відповідності українських ТЕС вимогам ЄС щодо викидів в атмосферу мали б у кілька разів перевищувати існуючий щорічний сукупний обсяг інвестицій у теплову генерацію.

Крім того, в Україні існує понад двадцять теплових електроцентралей (ТЕЦ), потужність яких перевищує 50 МВт і які автоматично підпадають під виконання норм директиви 2001/80/ЕС. Вітчизняні ТЕЦ споживають переважно газ і є більш "дружніми" до довкілля, ніж ТЕС, оскільки не викидають в атмосферу пил та SO_2 , а тільки NO_x . Проте, навіть за умов дотримання всіх вимог режимного характеру на вітчизняних ТЕЦ, концентрація NO_x під час спалювання газу становить 400–500 мг/м³, мазуту – 520–650 мг/м³, тоді як дозволений Директивою ліміт для підприємств такої потужності становить 200 мг/м³. Крім того, в пошуках більш дешевого і доступнішого палива Уряд планує переобладнувати ТЕЦ з метою використання вугільної продукції (зокрема водовугільного палива). Без вкладання значних інвестицій у системи очищення, це однозначно збільшить рівень викидів NO_x , а також з'являться значні обсяги викидів пилу та SO_2 .

Варто відзначити, що виконання Директиви 2001/80/ЕС закладене в умовах функціонування Європейського енергетичного співтовариства, до якого Україна офіційно приєдналась в лютому 2011 р., тому великі приватні компанії України, такі як ДТЕК, уже почали вкладати кошти в модернізацію енергоблоків з метою досягнення ними стандартів ЄС. За інформацією офіційного сайту ДТЕК, для реалізації вимог Директиви 2001/80/ЕС у 2012 р. компанія провела роботи із заміни та модернізації електрофільтрів на восьми енергоблоках ТЕС на суму 423 млн грн, а на ще чотирьох енергоблоках розпочалася реконструкція газоочисного обладнання. Однак ці блоки становлять менше 10% від загальної встановленої потужності ТЕС і ТЕЦ, якими володіє ДТЕК.

Крім того, ЄС посилює нагляд за так званою міграцією викидів ПГ з експортованими/імпортованими товарами і на сьогодні їхня вартість не врахована в ціні експортованої з України продукції. За прогнозами міжнародних експертів, так зване "вуглецеве мито" може бути введене в найближчі 2–3 роки, що істотно знизить експортний потенціал і конкурентоспроможність українських товарів.

Отже, виконання Україною екологічних умов Угоди в задані строки потребуватиме значних інвестицій держави та виробників, багато з яких до цього сьогодні не готові. Україні вкрай важко буде швидко знайти значні обсяги інвестицій для модернізації промислового та енергетичного обладнання із відповідними ринковими механізмами їхньої окупності, однак така модернізація є вкрай важливою як для самої України, так і для її виробників. Україна має використати Угоду про асоціацію як інструмент для значного залучення до неї інвестицій не тільки з ЄС, але й з інших країн світу, а також збільшення фінансової допомоги ЄС для виконання зазначених зобов'язань.

Серед найважливіших соціально значущих результатів імплементації Угоди про асоціацію, внаслідок запровадження екологічних стандартів ЄС та стандартів праці прогнозується покращення стану екологічного середовища та умов праці. Як наслідок, у довгостроковій перспективі слід очікувати зростання без-

пеки життєдіяльності, зниження техногенних ризиків для здоров'я громадян та підвищення середньої тривалості життя.

Ще однією важливою умовою Угоди стосовно питань зміни клімату є виконання Директиви №2003/87/ЄС "Про встановлення схеми торгівлі викидами парникових газів у рамках Співтовариства та внесення змін і доповнень до Директиви № 96/61/ЄС зі змінами і доповненнями, внесеними Директивою № 2004/101/ЄС". Згідно з Угодою протягом двох років із дати набрання нею чинності Україна має запровадити дієву дозвільну систему на викиди парникових газів та на квоти, що торгуватимуться на національному рівні між підприємствами, створити систему моніторингу, звітності, здійснення перевірок, а також розробити процедури консультацій із громадськістю тощо. Тобто за два роки Україна має розробити свій власний внутрішній вуглецевий ринок (ВВР), модель якого буде якщо не абсолютно ідентичною до європейської, то принаймні дуже на неї схожою.

Однак, якщо формування та впровадження ВВР відбуватиметься досить швидко, підписання Угоди в 2013 р. може нести деякі загрози для України. Оскільки, як наголошувалось вище, швидше за все модель ВВР буде схожа на європейську, то Україна має орієнтуватись на досвід функціонування європейського вуглецевого ринку (ЄВР), який на сьогодні перебуває в найгіршому стані від моменту його створення в 2005 р. Жахливий стан ЄВР пояснюється тим, що вартість квот на викиди ПГ в ЄС на початку 2013 р. становили менше 5 євро, тоді як у 2010 р. вони коштували близько 15–17 євро. Нещодавня відмова Європарламенту від тимчасового замороження 900 мільйонів тонн квот на ПГ на 5–7 років з метою підвищити їхню вартість більш ніж утричі знизила ціни на них до 2,5–3 євро. Цікаво, що слідом за зниженням цін на вуглецевому ринку почали падати й акції європейських енергетичних компаній (насамперед німецьких) – у середньому на 2,5–3,5%. При таких цінах квот на ПГ підприємства ЄС не зацікавлені в інвестуванні в зелені та низьковуглецеві технології і це суперечить основним напрямам політики ЄС щодо зміни клімату.

Більшість членів Європарламенту вважає, що пропозиції Єврокомісії щодо замороження квот на викиди могли б значною мірою обмежити можливості для економічного зростання в ЄС у найближчі роки, підірвати конкурентоспроможність європейської промисловості та призвести до підвищення цін на енергоносії для кінцевого споживача. Тому пакет реформ направили на подальше доопрацювання в екологічний комітет. Експерти переконані, що Єврокомісія обов'язково знайде інші заходи для відродження ЄВР, однак тривалість такого відродження однозначно триватиме не менше двох років. Тому важливо ретельно відслідковувати ситуацію на ЄВР, щоб адекватно та ефективно врахувати їхні помилки і не повторити їх при створенні ВВР.

З іншого боку, нормативно-правове забезпечення, інституційна база, а також технічні регламенти для запровадження ВВР в Україні фактично відсутні. Тобто роботу Україна має почати з "чистого аркуша". Враховуючи це, першочерговими завданнями мають бути:

– встановлення чітких цілей формування та функціонування ВВР;

– проведення аналізу існуючих моделей вуглецевих ринків, зокрема, щодо їхньої гнучкості та стійкості;

– визначити перших учасників ВВР тощо.

Держекоінвестагентство розпочало відповідну роботу щодо розроблення принципів державного регулювання викидів ПГ. Зокрема, розробило Проект закону, що передбачає впровадження системи моніторингу, звітності та верифікації викидів ПГ відповідно до світових стандартів, що може стати передумовою для запровадження системи внутрішньої торгівлі квотами на викиди ПГ.

Крім того, зараз в Україні виконується проект ПРООН "Створення потенціалу для низьковуглецевого розвитку в Україні", що фінансується Урядом Німеччини, одним із завдань якого є розроблення та представлення чітких рекомендацій щодо запровадження ВВР.

Попередні висновки цього проекту зводяться до того, що оскільки на сьогодні Україна не готова до впровадження дієвої системи торгівлі квотами на викиди ПГ, варто розглянути можливість суттєвого підвищення податку на викиди ПГ, який наразі діє в Україні, а за 2–3 роки підготувати всі необхідні умови для створення ВВР. Є сподівання, що протягом цього часу ЄВР вийде з кризи, що дасть можливість Україні врахувати європейські помилки при створенні вуглецевого ринку та визначити дієві механізми для підтримки ефективності його функціонування.

Важливо, щоб підвищення екологічних податків відбулось після розроблення прозорої і чіткої методики їхнього нарахування; впровадження дієвої системи моніторингу, звітності та верифікації викидів ПГ; і, найголовніше, щоб ці податки залишались у підприємств, що їх сплачують, але обов'язково були спрямовані ними на зниження енергомісткості та вуглецемісткості їхньої продукції, впровадження енергоефективних технологій та розвиток використання відновлювальних джерел енергії і загалом на стабільне скорочення викидів не тільки парникових газів, але й шкідливих речовин.

3.2. Щодо технічних регламентів, розроблених на основі директив ЄС

У ст. 54 Угоди про асоціацію ЄС та Україна підтверджують свої існуючі права та обов'язки стосовно одна одної у рамках Угоди про технічні бар'єри та торгівлю (ТБТ) СОТ.

На сьогодні в Україні вже ухвалено 41 технічний регламент, що розроблені на основі європейських директив, із них впроваджено 29. На основі цих технічних регламентів розроблено близько 2000 стандартів.

Приєднання України та Росії до СОТ відбувалося у різний час та супроводжувалося різним обсягом зобов'язань щодо реформування системи технічного регулювання. Понад те, Україна, розпочавши реформу технічного регулювання після 2000 р., взяла для себе як орієнтир систему технічного регулювання Європейського Союзу.

Всі країни – члени СОТ, у т. ч. Україна, ЄС і Росія, приєдналися до Угоди про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) СОТ. Головною вимогою Угоди ТБТ до

національних систем стандартів, технічних регламентів, а також до пакетування, маркування є вимога, щоб чинна національна система не створювала невиправданих бар'єрів для міжнародної торгівлі, не перешкоджала б імпорту, а також не формувала упереджене ставлення до окремих експортерів. Угодою ТБТ визначено, що ця система не повинна мати обмежувального впливу на торгівлю, ніж це необхідно за певних обставин для реалізації таких непротекціоністських цілей, як охорона здоров'я та безпеки людей, охорона навколишнього середовища, збереження національної безпеки.

Високий рівень гармонізації національних стандартів будь-якої країни з міжнародними повинен стати гарантом виконання вимоги угоди ТБТ про нестворення необґрунтованих перешкод для міжнародної торгівлі за допомогою технічного регулювання.

Важливо зазначити, що і країни Митного союзу (ЕСП трьох) також проводять гармонізацію з міжнародними та європейським технічними регулюваннями. Реформа технічного регулювання Росії розпочалася під час перебування у переговорному процесі щодо приєднання до Світової організації торгівлі. Крім того, Митний союз постійно декларує, що системи регулювання в сфері стандартизації, а також порядок сертифікації засновані на міжнародних стандартах і нормах. Російська Федерація не менше України зацікавлена у виході на ринки держав – членів ЄС, тому технічні регламенти та стандарти враховують також європейські вимоги.

Водночас у світі існує практика, закріплена угодами СОТ, стосовно взаємного визнання відповідності. Міжнародні й національні (державні) технічні регламенти і стандарти третіх країн можуть визнаватися еквівалентними технічним регламентам, затвердженим (прийнятим) країною, у випадках, коли вказані документи: 1) не суперечать вимогам національного законодавства; 2) таким самим чином і в такому самому обсязі сприяють виконанню цілей, передбачених чинними національними (державними) технічними регламентами і стандартами.

Разом із тим зміни, що відбулися в Україні в системі технічного регулювання саме в напрямі гармонізації з європейськими, не створюють принципових перешкод у визнанні Митним союзом технічних регламентів та стандартів, якими керується Україна.

10 вересня 2012 р. між Україною та Митним союзом укладено Меморандум про співробітництво з питань технічного регулювання між Кабінетом Міністрів України та Євразійською економічною комісією, робочим органом якого є Координаційна група з питань технічного регулювання під керівництвом міністрів, відповідальних за технічне регулювання. У рамках роботи цієї групи в Україні проводиться аналіз технічних регламентів Митного союзу на відповідність українським.

Якщо якась країна – член СОТ відчуватиме дискримінацію, вона має право звернутися до СОТ зі скаргою та ініціювати розгляд справи у СОТ. Тому в разі застосування обмежувальних заходів МС до українських експортерів потрібно звертатися до органу СОТ з вирішення суперечок, у тому числі з питань технічних бар'єрів у торгівлі.

3.3. Стосовно вимог до безпечності продуктів харчування

Глава 4 "Санітарні та фітосанітарні заходи" Угоди про асоціацію з ЄС визначає, що метою цієї Угоди є сприяння здійсненню торгівлі товарами, що охоплюються санітарними та фітосанітарними заходами між Україною та ЄС, забезпечуючи при цьому охорону життя і здоров'я людей, тварин та рослин шляхом:

- забезпечення повної прозорості по відношенню до санітарних та фітосанітарних заходів, що застосовуються у торгівлі;
- наближення системи законодавства України до правової системи ЄС;
- визнання стану здоров'я тварин і рослин Сторонами та застосування принципу регіоналізації;
- встановлення механізму визнання еквівалентності стосовно санітарних та фітосанітарних заходів, що застосовуються Сторонами;
- подальшого впровадження принципів Угоди СФЗ;
- встановлення механізмів та процедур щодо сприяння торгівлі;
- покращення взаємозв'язку та співробітництва між Сторонами з питань санітарних та фітосанітарних заходів.

У рамках Угоди про асоціацію Україна та ЄС підтверджують свої права та обов'язки, взяті відповідно до Угоди СФЗ СОТ.

Підписання Угоди про асоціацію з ЄС сприятиме та стимулюватиме процеси адаптації технічних, санітарних та фітосанітарних стандартів до вимог ЄС. Позитивним моментом вже зараз можна назвати надання Україні можливості експортувати м'ясо птиці, яйця та яєчні продукти на ринок ЄС. Підписання угоди надасть цим поставкам додаткового імпульсу.

З метою забезпечення поступового наближення законодавства та практики України до законодавства і практик ЄС із санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ) щодо харчових продуктів і кормів, здоров'я та умов утримання тварин (благополуччя тварин), Угодою про асоціацію з ЄС передбачене розроблення всеосяжної стратегії наближення законодавства у сфері СФЗ.

При розгляді питання актуальності європейської орієнтації у сфері ТБТ для України важливо відзначити, що ще на етапі вступу до СОТ Росспоживнагляд Російської Федерації, країни – члена Митного союзу (ЄСП трьох), почав приводити російські вимоги до безпеки харчових продуктів у відповідність із міжнародними нормами, при цьому щодо ряду продуктів були використані норми, значно жорстокіші, ніж вимоги Кодексу Аліментаріус. Зокрема, заручившись науковою підтримкою європейських партнерів і схваленням країн – членів ЄС, Росспоживнагляд не став збільшувати норми максимально допустимого залишкового вмісту антибіотиків тетрациклінової групи у м'ясі, чим значно обмежив доступ на власний ринок імпортої м'ясної сировини.

У продовження у вересні 2012 р. РФ спільно з ЄС озвучили свою незгоду з поправками до Кодексу Аліментаріус про збільшення допустимого рівня вмісту залишків стимуляторів росту (рактопаміна) у м'ясі, який відповідно до Кодексу раніше був визнаний безпечним.

Експерти ринку відзначають, що рактопамін використовується переважно у свинарстві й цілком імовірно, що відхилення було зроблене не стільки з метою дотримання безпеки, скільки для захисту галузі свинарства Російської Федерації, що отримала в ході переговорів із СОТ менші преференції, ніж птахівничий сектор або сектор скотарства. Російська Федерація, маючи такого сильного одностороннього союзника як ЄС, і надалі може практикувати подібний вибірковий підхід до міжнародних вимог із безпеки продуктів харчування.

Для виходу української продукції на ринок РФ та ЄС українській стороні потрібно адаптувати існуючі вимоги до безпеки харчових продуктів до вимог, що пред'являються як Росією, так і Європейським Союзом.

У будь-якому випадку доступ до ринку третіх країн потребує значних інвестицій у забезпечення відповідності технічному регулюванню, а також санітарним і фітосанітарним нормам цих країн, для того, щоб Україна могла експортувати різноманітний асортимент сільськогосподарських та харчових продуктів на ринки цих країн.

3.4. Щодо створення прозорої системи державної допомоги

Розділ "Державна допомога", що міститься в проекті Угоди про асоціацію з Європейським Союзом та його державами-членами налічує шість статей (ст. 262–267), де викладені правові рамкові положення щодо створення в Україні прозорої системи державної допомоги, котра була би сумісною з правилами конкурентної поведінки на її внутрішньому ринку. У цей розділ увійшли норми статей 107–109 Договору про функціонування Європейського Союзу, якими керуються при наданні державної допомоги суб'єктам господарювання всі країни – члени ЄС та країни, що підписали Угоди про асоціацію з ЄС. Базовий принцип, якого дотримуються ці держави, полягає в тому, що вони добровільно відмовилися надавати державну допомогу, що спотворює або може спотворити конкуренцію через створення переваг певним підприємствам або певній продукції.

На виконання положень розділу "Державна допомога" проекту Угоди про асоціацію з Європейським Союзом та його державами-членами в Україні підготовлено проекту Закону "Про державну допомогу суб'єктам господарювання", що пройшов громадське обговорення та апробацію в центральних органах державної влади і може бути внесений на розгляд Верховної Ради.

Переваги, що отримує Україна в разі підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, полягатимуть у тому, що вона запровадить на власному внутрішньому ринку єдиний уніфікований режим попереднього контролю державної допомоги, що діє на спільному ринку країн – членів ЄС. Цей режим виключає можливість непрозорого використання коштів державного бюджету на користь певних підприємств або певної продукції незалежно від країни її походження. Він дає змогу більш раціонально використовувати державні ресурси, зменшити у ВВП питому вагу державної допомоги суб'єктам господарювання. Крім того, виконання Україною положень цієї угоди дасть можливість уникнути застосування до вітчизняних товарів на внутрішньому ринку ЄС захисних заходів, що передбачені Угодою СОТ про субсидії та компенсаційні заходи. Напри-

клад, країни – члени ЄС не зможуть накласти компенсаційне мито²³ на українські товари.

Поряд із перевагами існують і певні ризики виконання статей розділу "Державна допомога" проекту Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Напевно найбільший із них полягає в тому, що Україна буде дещо обмеженою у своїх діях щодо надання державної допомоги, спрямованої на зміну структури товарного виробництва на внутрішньому ринку. Безпосередньо такі обмеження будуть поширюватися на державну допомогу підприємствам, які реалізують свою продукцію на внутрішніх галузевих ринках, де присутні також імпорتنі товари походженням з країн – членів ЄС. Це впливає з п. 2(с) ст. 262, де наголошується, що в Україні державна допомога може вважатися сумісною з належним виконанням цієї Угоди у випадку, коли вона використовується для сприяння розвитку певної економічної діяльності або певних економічних сфер, якщо така допомога не має несприятливого впливу на умови торгівлі всупереч інтересам Сторін (тобто всупереч інтересам України та країн – членів ЄС). Іншими словами, у разі підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна бере на себе добровільні зобов'язання не надати в будь-якій формі²⁴ державну допомогу внутрішнім виробникам товарів і послуг, що конкурують з імпортерами з ЄС. Наприклад, органи влади України не зможуть надати державну підтримку ВАТ "АвтоЗАЗ", тому що на внутрішньому ринку легкових автомобілів перебувають в обігу імпортні автомобілі походженням із країн – членів ЄС. Така допомога могла би порушити існуючі умови конкуренції на внутрішньому автомобільному ринку на користь продукції вітчизняних автовиробників.

3.5. Державні закупівлі

Базові умови України на ринку держзакупівель. Закупівля товарів, робіт, послуг за державні кошти є істотною сферою непрямого державного регулювання економіки, важливим джерелом коштів для формування попиту і пропозиції, пожвавлення ділової активності та розвитку конкурентних засад господарювання. Ринок держзакупівель становить вагомий частину внутрішнього споживчого ринку з річним обсягом попиту, що сягає близько половини державного бюджету України. Відповідно до ролі цього ринку в економіці йому приділяється значна увага в тексті проекту Угоди.

Протягом останніх років в Україні зберігається тенденція зростання обсягів закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти (табл. 3.1).

²³ Під терміном "компенсаційне мито" розуміється особливе мито, що стягується для нейтралізації субсидії, яка надається прямо чи непрямо після виготовлення, виробництва або експорту будь-якого товару, як це передбачено у §3 ст. VI ГАТТ 1994 : Угода про субсидії і компенсаційні заходи [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_015>.

²⁴ Державна допомога може мати різноманітні форми, у тому числі такі, як: субсидія; списання боргів; списання штрафних санкцій; компенсація збитків; гарантії, кредити (позики) на пільгових умовах; надання суб'єктам господарювання товарів за цінами, нижчими за ринкові або придбання товарів суб'єктів господарювання за цінами, вищими за ринкові; участь у формуванні статутного капіталу суб'єктів малого та середнього підприємництва за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів на умовах, які були б неприйнятними для приватних інвесторів; інші форми державної допомоги, що покращують фінансовий стан суб'єкта господарювання тощо.

Таблиця 3.1

Показники закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні
з них за деякими видами процедур закупівель:

Показник	По всіх процедурах закупівлі				відкриті торги				закупівлі в одного учасника				Без застосування процедур закупівлі		
	2010	2011	2012		2010	2011	2012		2010	2011	2012		2010	2011	2012
Кількість учасників – переможців, <i>од.</i> – усього,	4991	66268	89533		32924	51552	46009		2476	5442	36338		x	x	x
у т.ч. резидентів	49842	66015	89259		32820	51398	45881		2433	5348	36198		x	x	x
нерезидентів	149	253	274		104	154	128		43	94	140		x	x	x
Кількість укладених договорів, <i>од.</i> – усього	55337	79139	103052		37230	63223	54911		3068	6186	40799		1593171	1905020	2065944
з них: з резидентами	55188	78791	102754		37133	62975	54772		3018	6092	40642		1592713	1904298	2065462
з нерезидентами	149	348	298		97	248	139		50	94	157		458	722	482
Ціна укладених за рік договорів для закупівлі, <i>млрд грн</i> – усього	172,1	325,1	428,1		96,7	216,5	208,2		70,1	97,3	215,2		181,4	158,3	194,5
з них – за рахунок коштів:															
– Державного бюджету	23,1	55,4	65,3		12,8	31,8	37,9		8,4	21,7	27,0		10,8	10,6	11,5
– бюджету АР Крим	0,36	0,6	2,9		0,32	0,36	0,8		0,007	0,013	2,1		0,32	0,3	0,3
– місцевих бюджетів	13,4	21,4	34,0		10,2	18,2	17,5		2,2	2,6	15,4		15,4	19,4	16,8
– державних, казенних, комунальних підприємств	58,9	86,3	95,9		44,9	66,7	77,4		12,9	12,9	15,6		12,2	25,6	34,2
– господарських товариств з часткою держави понад 50%	73,8	157,0	225,5		27,2	97,2	72,1		45,4	58,3	153,2		140,7	100,7	129,1
Обсяг фактичних витрат за рік за договорами, укладеними поточного року, <i>млрд грн</i>	77,4	135,9	202,4		48,2	79,1	64,0		25,6	53,2	137,3		204,8	91,5	60,7
Обсяг фактичних витрат за рік за договорами, укладеними в попередні роки, що виконуються, <i>млрд грн</i>	24,8	90,7	56,8		14,9	61,7	36,8		8,7	28,2	18,7		30,6	112,6	125,3
Загальна сума фактичних витрат за рік на закупівлі за державні кошти, <i>млрд грн</i>	102,2	226,6	259,2		63,1	140,8	100,8		34,3	81,4	156,0		235,4	204,1	186,0

Джерело: складено за даними Держстату України.

За підсумками 2012 р. по всіх процедурах закупівлі було фактично витрачено 259,2 млрд грн, що більше рівня 2011 р. на 14,4%. Починаючи з 2010 р., значно зросли обсяги закупівель за державні кошти поза конкурентними процедурами, а саме закупівлі у одного учасника та без застосування процедур закупівлі. Так, обсяг закупівлі у 2012 р. у одного учасника та без застосування процедур закупівлі становив 342,0 млрд грн проти 285,5 млрд грн у 2011 р. та 269,7 млрд грн у 2010 р. За 2012 р. обсяг таких закупівель зріс на 19,8% (табл. 3.1). За підсумками 2012 р. закупівлі у одного учасника сягнули 156,0 млрд грн проти 81,4 у 2011 р. та 34,3 у 2010 р., тобто за три роки зросли у 4,5 раза. Така динаміка не може пояснюватися лише закупівлями у сфері енергетики та комунальних послуг. Водночас зросла і частка цієї неконкурентної процедури закупівлі у загальній фактичній сумі державних коштів, витрачених за рік на закупівлі – з 33,6% у 2010 р. до 60,2% у 2012 р. До речі, за оцінками експертів та за даними анонімних опитувань суб'єктів підприємництва так звані "відкати" під час державних закупівель становлять від 30 до 40%. Отже, наприклад, лише за 2012 р. у цій сфері економічної діяльності тіньовий оборот державних коштів і рівень корупції оцінюється сумою від 77 до 104 млрд грн.

Факти порушень, що виявляються контролюючими органами, становлять лише мізерну частку існуючих зловживань із державними коштами. Наприклад, згідно з даними Центру політичних студій та аналітики, оприлюдненими на підставі узагальнених офіційних повідомлень територіальних відділень Антимонопольного комітету України за дев'ять місяців 2012 р., АМК виявив змови на більш ніж 150 тендерах та притягнув до відповідальності близько 300 компаній і фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності.

Накладені АМК штрафи не дали ніякого результату, бо вони надто мізерні порівняно з тими доходами, які отримують недобросовісні суб'єкти господарювання.

Ця тенденція зберігається і у поточному році. За даними Державної служби статистики України протягом I кв. 2013 р. за всіма процедурами закупівель було укладено 39,0 тис. договорів, із них за процедурою закупівлі в одного учасника – 25,0 тис., або 64,1%. Крім цього, за квартал укладено 539,6 тис. договорів на закупівлі за державні кошти без застосування процедур закупівлі. У загальній сумі фактичних видатків державних коштів на закупівлі за I кв. 2013 р. (23,8 млрд грн) 91,2%, або 21,7 млрд грн, становлять витрати за договорами на закупівлі у одного учасника.

Такі значні обсяги перерозподілу державних коштів через систему держзакупівель свідчать про істотний потенціал цього інституту ринкової економіки для стимулювання розвитку внутрішнього виробництва. Проте його належній реалізації з користю для вітчизняного ринку заважають непрозорі і неконкурентні процедури закупівель та критичний рівень корупції під час проведення торгів і виконання договорів на закупівлю товарів (робіт, послуг) за державні кошти.

При цьому спостерігається непомірне зростання обсягів держзакупівель загалом. За останні три роки обсяг закупівель як за ціною укладених за рік договорів, так і за сумою фактичних видатків за рік зріс у середньому в 2,5 раза, незважаючи

на кризові явища в економіці і державних фінансах, у т. ч. дефіцит державного і місцевих бюджетів, зниження рентабельності державних підприємств тощо.

Нині частка нерезидентів – переможців торгів у вітчизняному ринку держзакупівель – як за кількістю учасників, так і за кількістю укладених з ними договорів – становить лише 0,3%. У перспективі, згідно з Угодою, ринок держзакупівель України стане повністю відкритим для участі в ньому іноземних учасників, причому на умовах реальної і вільної конкуренції з вітчизняними суб'єктами господарювання, яка, вочевидь, буде не на користь останніх.

На нашу думку, Україна на сьогодні не готова до відкриття цього ринку, оскільки за останні роки конкуренція на ньому значно спотворена, ефективні вітчизняні товаровиробники фактично були усунені від участі в закупівлях, переважну частку учасників становлять фірми-посередники. Проте взаємне відкриття доступу до процедур держзакупівель насамперед дозволить, по-перше, вітчизняним суб'єктам господарювання спробувати вийти на ринок державних закупівель країн ЄС, який в цілому по товарах, роботах і послугах оцінювався за підсумками 2010 р. у обсязі близько 2,4 трлн євро²⁵, хоча реальних підстав розраховувати на позитивні наслідки чи результативність їхньої участі у закупівлях на цих ринках поки що немає. І, по-друге, сприятиме швидшому подоланню корупції, вибіркового позаконкурентного визначення переможців закупівель, встановленню бар'єрів, у тому числі засобами незалежного нагляду та судового контролю, розкраданню та неефективному витрачанню державних коштів, розширенню кола суб'єктів-замовників за рахунок державних підприємств та недержавних організацій, уповноважених на виконання функцій держави, створенню дійових засад рівного, не-дискримінаційного і відкритого конкурсного процесу закупівель.

Проблема корупції багатьма вітчизняними і зарубіжними науковцями і експертами, наприклад, відомим шведським економістом Андерсом Аслундом у його нещодавньому інтерв'ю, визнається найбільшою проблемою України. На цьому фоні Україна, стикаючись із світовими проблемами економічної стагнації і уповільнення зростання, піддається високому ризику чергової хвилі кризи на внутрішньому ринку²⁶.

Насамкінець слід зауважити, що ринку держзакупівель притаманні такі специфічні риси, які роблять його привабливим для бізнесу і завдяки яким цьому ринку приділена така значна увага у тексті Угоди. Це ринок, по-перше, із гарантованим і прогнозованим попитом, по-друге – зі значним обсягом обороту, і, по-третє – прозорий і конкурентний. Забезпеченню саме прозорості і конкурентності має сприяти Угода в частині імплементації законодавства і практики ЄС.

Застереження щодо окремих положень глави 8 розділу IV Угоди

1. Главою 8 розділу IV Угоди передбачається забезпечення взаємного доступу до ринків державних закупівель на основі принципу національного режиму на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях для державних контрактів

²⁵ Public Procurement Indicators 2010, Brussels, 2011. – 4 November. – P. 3 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/indicators2010_en.pdf>.

²⁶ Аслунд А. Президентство Януковича вже закінчилося з погляду реформ. Нині йдеться тільки про його виживання та утримання біля керма // Тиждень. – 2013. – 23 травня. – № 20.

та концесій у традиційних галузях економіки, а також у комунальному господарстві. Принцип національного режиму означає, що відносини між учасниками закупівель регулюватимуться законодавством України.

Водночас Угода як обов'язкову умову передбачає послідовне наближення законодавства України у сфері державних закупівель до права ЄС у сфері державних закупівель, що супроводжуватиметься інституційною реформою та створенням ефективної системи державних закупівель на основі принципів, якими регулюються державні закупівлі Сторін ЄС. Тобто з часом національне законодавство буде приведено у відповідність до законодавства ЄС і тоді при вдосконаленні чи змінах останнього повністю залежатиме від нього, оскільки Україна матиме зобов'язання невідкладно імплементувати у національну законодавчу систему всі наступні зміни законодавства ЄС у сфері держзакупівель за принципом *mutatis mutandis*²⁷.

2. Потребують уточнення особливості застосування Угоди, а тому і визначень та понять стосовно поставки товарів, робіт і послуг за державним замовленням, що в ній наведені, та порядок поширення на відносини щодо держзамовлення положень Угоди в частині державних закупівель.

Це актуально тому, що в Україні існує дві сфери закупівель за державні кошти – *державне замовлення*, що виконується за кошти державного бюджету, та *державні закупівлі*, які регулюються окремими Законами – "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб" та "Про здійснення державних закупівель". Дія останнього Закону поширюється і на державне замовлення, але лише в певній частині.

Крім того, державне замовлення, що стосується насамперед оборонного замовлення, підготовки кадрів, продукції чи робіт природних монополістів тощо у більшості випадків формується згідно з особливими умовами, встановленими Порядком формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їхнім виконанням, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 29.02.1996 р. № 266 (з наступними змінами).

Окремими актами законодавства регулюється здійснення *соціального замовлення* за рахунок бюджетних коштів, а саме: Законом України "Про соціальні послуги" від 19.06.2003 р. (зі змінами) та відповідним Порядком, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2013 р. № 3241, який визначає механізм формування, виконання і фінансування соціального замовлення соціальних послуг, що надаються недержавними суб'єктами, за рахунок бюджетних коштів, а також організацію та проведення конкурсів із залучення таких коштів. І лише коли вартість закупівлі соціальних послуг дорівнює або перевищує розмір, установлений частиною першою ст. 2 Закону України "Про здійснення державних закупівель", соціальне замовлення здійснюється відповідно до зазначеного Закону про держзакупівлі.

²⁷ Із заміною того, що підлягає заміні; з урахуванням відповідних відмінностей; зі змінами, що впливають із обставин; з необхідними змінами (лат.)

Варто зауважити, що загальне застереження Угоди (ст. 149, п. 1) про те, що ця глава (глава 8, розділ ІУ) застосовується до державних контрактів на виконання робіт, постачання товарів та надання послуг, а також до контрактів на виконання робіт, постачання товарів і надання послуг у комунальному господарстві і концесій на виконання робіт та надання послуг, не виключає поширення її дії також і на державне замовлення без жодних обмежень, що, на нашу думку, потребує певних застережень з метою урахування національних інтересів України.

3. П. 2 глави 8 розділу ІV передбачено, що ця глава застосовується до будь-якого органу-замовника та будь-якої організації-замовника, що відповідає відповідним визначенням у праві ЄС у сфері державних закупівель (далі вони позначені терміном "замовники"). Це визначення включає також осіб публічного права та суб'єктів господарювання, які керуються публічним правом і здійснюють діяльність у сфері комунальних послуг, таких як державні підприємства, що займаються відповідною господарською діяльністю, а також приватних суб'єктів господарювання, які здійснюють відповідну діяльність на підставі спеціальних та виключних прав у сфері комунальних послуг.

З цього випливає, що не лише державні підприємства, які у минулому році були виведені з-під сфери регулювання Закону України "Про здійснення державних закупівель", проти чого заперечували певні фахівці та міжнародні організації, у тому числі й Світовий банк, але й приватні суб'єкти підприємництва, що здійснюватимуть діяльність у сфері комунальних послуг на підставі спеціальних чи виключних прав, повинні будуть дотримуватися вимог європейського законодавства про держзакупівлі. Це потребуватиме внесення відповідних змін до згаданого Закону про держзакупівлі та істотного перегляду законодавчою владою розуміння сфери його застосування.

4. Ст. 150 Угоди передбачено створення в Україні двох органів, а саме:

- центрального органу виконавчої влади, відповідального за економічну політику, наділеного повноваженнями щодо забезпечення послідовної політики в усіх аспектах, пов'язаних із державними закупівлями, який би сприяв та координував впровадження положень цієї глави та керував процесом адаптації законодавства, та

- неупередженого і незалежного органу, завданням якого був би контроль рішень, прийнятих державними органами чи суб'єктами господарювання – замовниками в процесі укладання контрактів. При цьому поняття "незалежний" означає, що цей орган є органом державної влади, відокремленим від усіх замовників та економічних операторів. До того ж має бути передбачена можливість переглядати рішення, прийняті таким органом, у судовому порядку.

Стосовно першого органу, то ним може бути Мінекономрозвитку України, який нині наділений відповідними повноваженнями щодо підзаконного регулювання відносин у сфері держзакупівель.

Що стосується другого органу (наприклад, бюро нагляду за державними закупівлями), то його створення може бути досить проблематичним, особливо щодо забезпечення його неупередженості та незалежності.

Слід особливо наголосити, що більшість із вимог Угоди, що стосуватимуться адаптації законодавства України до законодавства ЄС, вимагатимуть сильної політичної волі до побудови принципово нової і дійсно правової і демократичної системи законодавства у сфері держзакупівель, за якої інтереси держави і суспільства матимуть безумовний пріоритет. Тому ті вимоги Угоди, що мають для України безумовно прогресивний характер, стануть найбільш проблемними для імплементації, а сподівання на вирішення відповідних проблем пов'язуються з роботою спільних з ЄС координуючих і контролюючих інститутів, передбачених Угодою.

5. Нечітко викладені умови співробітництва між Україною та ЄС у сфері імплементації положень Угоди та законодавства ЄС щодо держзакупівель (ст. 152, 153, 156), а власне надання ЄС технічної допомоги передбачається тоді, "коли це доцільно". Проте критерії чи порядок визначення доцільності такої допомоги в Угоді відсутні, що фактично означає визначення доцільності на власний розсуд ЄС, а отримання допомоги за нинішнього стану справ у ЄС – непередбачуваним і міфічним явищем.

6. Окремо слід обумовити межі адаптації законодавства про держзакупівлі до законодавства ЄС в частині обмежень та правил його застосування у сфері відносин державно-приватного партнерства (ДПП). Адже чинний Закон України "Про державно-приватне партнерство" потребує істотних змін і у нинішній редакції не забезпечує ані належного регулювання відносин у сфері такого партнерства (навіть не окреслює коло цих відносин), ані визначення особливостей застосування конкурентних процедур держзакупівель під час формування проектів ДПП.

Крім того в праві ЄС термін "державно-приватне партнерство" застосовується як не юридичний, спеціального законодавства щодо такого партнерства у Європі теж не існує. Цей термін у праві ЄС описує лише певну ситуацію, коли держава і приватний сектор можуть співробітничати з метою досягнення спільного інтересу, а з юридичної точки зору для кожного окремого випадку це може бути державний підряд чи концесія, згідно з чим визначається право на користування та передаються відповідальність і ризики експлуатації об'єкта, встановлюються правила розподілу ризиків між державним і приватним партнерами.

Згідно з практикою ЄС, якщо ДПП кваліфікується як підряд на будівництво об'єктів соціального призначення чи як підряд на обслуговування з пріоритетами, то в такому випадку мають застосовуватися відповідні директиви ЄС щодо держзакупівель. Якщо ж ДПП кваліфікується як концесія на громадські роботи чи підряд на обслуговування без пріоритетів, то застосовуються лише окремі з положень вказаних директив. Якщо ж ДПП здійснюється у формі сервісних концесій, то до таких відносин застосовуються лише принципи Договору про ЄС. Тому порядок поширення актів ЄС на сферу партнерства держави і бізнесу варто обумовити у тексті Угоди.

7. Вбачається необхідним обґрунтувати пропозиції щодо певних винятків та застережень для України із загального правила застосування європейського законодавства про держзакупівлі стосовно тих чи інших секторів економіки чи видів діяльності з метою забезпечення інтересів України та її економічної безпеки,

з урахуванням тих винятків – як для класичного сектора, так і для комунального господарства, що мають місце у директивах ЄС. Ця робота може бути виконана спеціально створеною групою фахівців і потребує значного часу та детального аналізу всіх актів ЄС, на які є посилання в Угоді стосовно держзакупівель.

Висновки. Для всебічної характеристики переваг та недоліків Угоди, у т. ч. щодо регулювання ринку держзакупівель, доцільно провести окремі дослідження у розрізі груп товарів, робіт та послуг, де європейські фірми можуть скласти конкуренцію вітчизняним суб'єктам господарювання, а також оцінити потенційні сфери участі українських фірм у закупівлях для державних потреб країн ЄС. Проте таке дослідження є досить проблематичним унаслідок нестачі адекватної статистичної та іншої спеціальної інформації, зокрема у сфері держзакупівель.

Проте ряд очікуваних наслідків укладення Угоди можна сформулювати таким чином.

1. Наслідки *позитивного* характеру:

1) істотне підвищення рівня прозорості і конкуренції у сфері закупівель, розширення числа суб'єктів господарювання, що братимуть участь у тендерах; створення ефективних перешкод корупції у сфері закупівель; значне скорочення "тіньової" складової держзакупівель;

2) скорочення витрат державних коштів на закупівлі і навантаження на державний і місцеві бюджети;

3) підвищення ефективності державних інвестицій в Україні (через нижчі, більш конкурентні цінові пропозиції зарубіжних учасників), що має призвести до економії державних коштів на закупівлі;

4) перерозподіл державних ресурсів на користь більш ефективних компаній, особливо малих та середніх, які за умови дотриманням принципу недискримінаційності учасників зможуть отримати доступ до процедур закупівлі;

5) потенційна можливість розширення для вітчизняних суб'єктів господарювання ринків збуту і географії поставок для державних і місцевих органів влади країн – членів ЄС;

6) поширення правил закупівлі на держпідприємства та інших суб'єктів, що виконують делеговані їм державою повноваження з надання послуг і виконання робіт соціально значимого змісту, що забезпечить контроль та ефективне використання державних коштів;

7) упорядкування відносин щодо вирішення спорів під час процедур закупівель та оскарження результатів торгів на основі забезпечення верховенства права і скорочення числа випадків використання незаконних судових рішень для спотворення конкуренції і порушення принципу рівного доступу до торгів;

8) можливість для вітчизняних учасників на ринку держзакупівель країн – членів ЄС скористатися безоплатною допомогою Public Procurement Network (PPN) – організації, що надає таку допомогу при вирішенні спорів, пов'язаних із держзакупівлями, виступаючи неофіційним посередником у досудовому врегулюванні спорів (сайт PPN: <http://www.publicprocurementnetwork.org/>). У разі неможливості досудового вирішення спору учасник матиме можливість зверну-

тися до офіційного наглядного органу країни, перебування замовника, і далі у відповідні судові органи;

9) належна відкритість інформації про держзакупівлі. Нині доступ до такої інформації на загальнодержавному веб-порталі державних закупівель (<https://tender.me.gov.ua/EDZFrontOffice/menu/uk/purchaseStartSearch>) є істотно обмеженим, оскільки передбачає наявність логіна і пароля, котрі особа, яка має намір отримати інформацію, що за загальним принципом відкритості і публічності повинна бути загальнодоступною, одержує після попередньої реєстрації на порталі. При цьому для реєстрації вимагається надати персональні дані без жодних застережень щодо їхнього використання, що суперечить законодавству про захист персональних даних.

2. Наслідки *негативного* характеру і застереження:

1) істотне позбавлення можливості застосування протекціоністської політики щодо вразливих галузей та сфер діяльності шляхом надання відповідним суб'єктам господарювання певних переваг у доступі до виконання державних контрактів;

2) виведення відповідними державними органами з-під сфери застосування законодавства про держзакупівлі частини видів продукції, робіт і послуг шляхом надання їм (ст. 2 Закону про здійснення держзакупівель) у законодавчому порядку "особливого статусу та суспільного значення", через що вони можуть виконуватися обмеженим чи чітко визначеним колом суб'єктів господарювання, або переведення таких об'єктів закупівель у статус державного замовлення, яке виконуватиметься за спеціальними законами, що відрізняються від Закону про держзакупівлі;

3) унаслідок "відкриття" ринку держзакупівель слід очікувати тенденції до підтримки за рахунок державних коштів іноземних суб'єктів господарювання (забезпечення для іноземних фірм ринків збуту замість підтримки вітчизняних виробників), оскільки вони у більшості випадків під час проведення процедур закупівлі, будуть більш конкурентоспроможними порівняно з вітчизняними;

4) труднощі в доступі вітчизняних суб'єктів господарювання на ринки держзакупівель країн ЄС через відсутність досвіду міжнародних тендерів, незнання законодавства та судової практики ЄС, мовні бар'єри (англійська мова не є офіційною для всіх країн ЄС, замовники у кожній окремій країні можуть подавати оголошення про торги чи вимагати подання пропозицій їхньою національною мовою) тощо.

У підсумку наведемо основні переваги для окремих сфер Угоди про асоціацію, що були проаналізовані, та загрози, які імплементація Угоди може нести для вітчизняних виробників.

Потенційні можливості ЗВТ з ЄС

1. Відповідність умовам угод про вільну торгівлю в рамках СОТ, а саме: повна лібералізація охоплює не менш ніж 95% тарифних ліній або обсягу товарообігу між сторонами залежно від того, який з цих двох показників було досягнуто першим; зменшення кількості тарифних ліній, вилучених з режиму вільної торгівлі, шляхом укладення низки секторальних ініціатив "0 на 0".

2. Відмова ЄС від використання експортних субсидій у двосторонній торгівлі з Україною.

3. Надання Україні безмитного доступу до ринків найбільш чутливих товарів ЄС у межах тарифних квот; відповідність обсягів тарифних квот за більшістю тарифних ліній експортній спроможності України та інтересам вітчизняних товаровиробників щодо розширення асортименту товарного експорту.

4. Захист ринків найбільш чутливих товарів України за рахунок їхньої часткової лібералізації та виділення тарифних квот для безмитного імпорту з ЄС у незначному обсязі.

5. Досягнення домовленості щодо права України застосовувати спеціальні захисні заходи або додаткові умови лібералізації торгівлі до найбільш чутливих товарів.

6. ЗВТ з ЄС має потенційні переваги для сільського господарства з огляду на:

- стрімке зростання сільськогосподарського експорту України (до 26% у структурі товарного експорту України у 2012 р. проти 18,7% в 2011 р.). Україна є нетто-експортером сільськогосподарської продукції, у тому числі у країни ЄС.
- динамічне зростання експорту сільськогосподарських товарів в ЄС. У 2012 р. вартість сільськогосподарського експорту України в країни ЄС зросла на 54% (з 3,18 млрд дол. США у 2011 р. до 4,92 млрд дол. США у 2012 р.). Сільськогосподарський експорт у країни ЄС розвивається більш динамічно, ніж експорт у країни МС. Вартість сільськогосподарського експорту в ЄС у 2012 р. в 1,8 раза перевищила вартість сільськогосподарського експорту в країни ЄС.

7. Можливості розширення торгівлі для сільського господарства України у ЗВТ з ЄС створюються завдяки частковому зменшенню асиметричності режимів торгівлі сільськогосподарською продукцією між ЄС та Україною за рахунок:

- безмитного доступу для українських сільськогосподарських товарів у рамках тарифних квот. Обсяги тарифних квот відповідають традиційним розмірам імпорту з України до ЄС, за окремими товарами обсяги квот враховують очікувані тенденції у розвитку внутрішнього виробництва в країні. Україна зможе безмитно постачати в країни ЄС 1,6 млн т зернових культур із поступовим збільшенням обсягів квот протягом 5 років до 2 млн т.
- відмови ЄС від використання експортних субсидій на сільськогосподарські товари при експорті в Україну, що посилить конкурентні позиції вітчизняних виробників м'яса та птиці на внутрішньому ринку і усуне потенційні загрози відновлення цього інструменту експортної політики для підтримки європейських виробників молочних продуктів, яловичини, свинини та інших товарів у рамках протекціоністських заходів під час кризових ситуацій;
- закріплення за Україною права на використання захисних заходів, зокрема, на ринку насіння олійних, що дозволить збалансувати інтереси учасників ринку (виробників, переробників та експортерів).

8. Позитивним результатом переговорного процесу по створенню ЗВТ з ЄС є досягнення 7–10-річного перехідних періодів та компенсаційного пакета щодо використання географічних зазначень.

9. Отримання Україною права на безмитний доступ на європейські ринки цукру, сиропів, соків та деяких інших видів харчових продуктів у рамках встановлених тарифних квот, надання українським виробникам промислових видів харчової продукції можливості компенсувати зростання цін на сировину внаслідок скасування вивізних мит за рахунок застосування додаткового збору відкривають значні перспективи для розвитку галузі. Найбільші вигоди від зняття митних бар'єрів на готові харчові продукти отримають кондитерська, олієжирова галузі.

10. На країни ЄС припадає основна частка прямих іноземних інвестицій у вітчизняну харчову промисловість. Тому ЗВТ з ЄС дасть додаткові можливості для розвитку харчової промисловості України, зокрема, щодо розширення зовнішніх ринків збуту продукції, підвищення інвестиційної привабливості галузі, прискорення модернізації харчових і переробних підприємств, запровадження європейських технологій виробництва промислових харчових продуктів тощо.

11. Від ЗВТ з ЄС безумовно виграють вітчизняні виробники лікерогорілчаної, виноробної і броварної галузі, які вже знайшли свої ніші на європей-

ському ринку, а також вітчизняні споживачі, які отримують додатковий захист від контрафактної продукції і доступ до продукції європейського рівня якості. Є підстави сподіватись на збільшення прямих іноземних інвестицій із країн ЄС у вітчизняну лікєро-горілчану, виноробну і броварну галузі і збільшення експортного потенціалу щодо країн Митного союзу.

12. Потенційні переваги для сектора чорної металургії України:

- усувається можливість ініціювати торговельні обмеження щодо металургійної продукції України;
- створюється можливість продовжувати інтеграційні процеси на рівні металургійних компаній;
- розширюється присутність на ринку ЄС через подальшу інтеграцію потужностей;
- надходження інвестицій, зокрема, у рамках спільних проєктів впровадження (Київського протоколу);
- модернізація металургійних потужностей.

13. Угода не передбачає прийняття додаткових до вже існуючих у рамках Енергетичного співтовариства (офіційним членом якого Україна є з лютого 2011 р.) зобов'язань, які можуть створити загрози функціонуванню ринків енергоресурсів України.

14. Визначені в тексті Угоди напрями співробітництва України та ЄС в енергетичному секторі виступають підґрунтям майбутніх програм фінансування національних проєктів міжнародними валютно-кредитними організаціями. Зокрема, таким проєктом може бути створення в Україні центральноєвропейського газового хабу на базі своїх підземних сховищ газу, який досить актуально вписується в сучасну політику ЄС щодо створення нової Цільової моделі газового ринку ЄС.

15. Імплементация Угоди надає можливість розширення експорту електроенергії і середніх та важких дистилатів. Економічні вигоди від розширення експорту оцінюються в розмірі близько 50 млн дол. США за умови збереження обсягів експорту на рівні 2012 р;

16. Згідно з діючими нормативно-правовими документами в разі підписання Україною угоди про асоціацію з країнами ЄС не очікується застосування країнами Митного союзу жодних санкцій чи торговельних обмежень по відношенню до України як третьої сторони.

17. Запровадження в Україні єдиного уніфікованого режиму попереднього контролю державної допомоги, що діє на спільному ринку країн – членів ЄС, дасть можливість уникнути застосування до вітчизняних товарів на внутрішньому ринку ЄС захисних заходів, що передбачені Угодою СОТ про субсидії та компенсаційні заходи. Угодою обмежується можливість застосування торговельних обмежень ЄС щодо хімічної та металургійної продукції з України.

18. Українські хіміки зацікавлені у створенні ЗВТ з ЄС та розраховують не тільки на зростання власного експорту, але й на імпорт з ЄС передових техноло-

гій, що дозволить прискорити модернізацію вітчизняних підприємств, поліпшити якість та безпечність продукції.

19. Очікуються такі переваги у сфері держзакупівель:

- істотне підвищення рівня прозорості і конкуренції у сфері закупівель, розширення числа суб'єктів господарювання, що братимуть участь у тендерах; перерозподіл державних ресурсів на користь більш ефективних компаній, особливо малих та середніх, які за умови дотримання принципу недискримінаційності учасників зможуть отримати доступ до процедур закупівлі;
- скорочення витрат державних коштів на закупівлі і навантаження на державний і місцеві бюджети;
- зростання обсягу поставок товарів і послуг українськими підприємствами згідно з контрактами в рамках державних закупівель для країн ЄС;
- упорядкування відносин щодо вирішення спорів під час процедур закупівель та оскарження результатів торгів на основі забезпечення верховенства права і скорочення числа випадків використання незаконних судових рішень для спотворення конкуренції і порушення принципу рівного доступу до торгів.

Застереження щодо наслідків імплементації ЗВТ з ЄС

1. Україна є нетто-імпортером у торгівлі товарами з країнами ЄС, починаючи з 2005 р., причому негативне сальдо торговельного балансу постійно збільшується: від -1,96 млрд дол. США у 2005 р. до -9,08 млрд дол. США у 2012 р. Така ситуація створює загрози зростання товарного імпорту з країн ЄС у результаті імплементації ЗВТ між ЄС та Україною.

2. Значно нижчий поточний рівень тарифного та нетарифного захисту України порівняно з ЄС створює дискримінаційні стартові умови для регіональної інтеграції.

3. Певні застереження викликає відсутність у тексті Угоди порядку прийняття Радою Асоціації рішень, зокрема й рішення про затвердження її регламенту, а також інших рішень, що будуть обов'язковими для сторін. Відсутність в Угоді вихідних положень про порядок і процедуру прийняття рішень Радою, насамперед про кількість голосів і порядок голосування, згідно з якими також затверджуватимуться обов'язки і порядок діяльності Комітету та інших інститутів асоціації, створює нерівні умови для України, тим більше з огляду на те, що чисельне представництво у складі Ради і кількість голосів, з одного боку, України, та з іншого – ЄС, теж буде нееквівалентне (оскільки еквівалентність представництва і голосів Угодою не обумовлена). Така ситуація фактично створює для однієї із сторін – ЄС можливості домінування у процесі виконання Угоди.

4. Створення ЗВТ з ЄС лише частково усуває несиметричність торговельних режимів. Із 9699 тарифних ліній ЄС тільки 8674 будуть лібералізовані одразу після запровадження ЗВТ, ще 732 – протягом періоду від 1 до 7 років, а на 362 тарифні лінії будуть встановлені тарифні квоти, з них переважна кількість (339)

ліній представляють сільськогосподарські товари. Це означає, що тарифні квоти встановлюються на 15% тарифних ліній сільськогосподарських товарів.

5. Незначний обсяг імпорتنих квот ЄС для безмитного ввезення продукції з України та далеко не повне охоплення товарної номенклатури сільськогосподарської продукції. У разі перегляду умов Угоди доцільно наполягати на суттєвому зменшенні кількості виключень із ЗВТ з боку ЄС та збільшення обсягів тарифних квот за рештою тарифних ліній (особливо по кукурудзі, сої, ячменю, м'ясу птиці).

6. Неспроможність на сьогодні більшості вітчизняних виробників задовольнити технічні, санітарні, фітосанітарні умови для експорту своєї продукції на ринки ЄС, що перешкоджатиме нарощуванню експорту вітчизняної продукції в рамках виділених Україні тарифних квот. Зокрема, скасування ввізних мит у межах тарифних квот не означає автоматичного доступу до європейського ринку для тваринницької продукції, виробленої в Україні. Процеси гармонізації та адаптації законодавства у сфері технічного регулювання та СФЗ потребують не тільки тривалого часу, але й значних матеріальних ресурсів. За даними Мінагрополітики України станом на 01 травня 2013 р. лише 251 підприємство вітчизняної харчової і переробної промисловості застосовує Систему управління безпекою харчових продуктів (НАССР).

7. Ризики послаблення позицій вітчизняних виробників м'яса та м'ясних продуктів, молочних продуктів, овочів та фруктів у результаті зростання імпорту з ЄС. Зокрема, встановлення тарифної квоти на імпорт з ЄС свинини приведе до зростання обсягів імпорту свинини максимум на 8%.

8. Поступове скасування експортних мит на насіння соняшнику може створити у довгостроковій перспективі проблеми з забезпеченням сировиною і спричинити зростання цін на соняшникову олію. Крім того, на думку більшості виробників соняшникової олії, поступове скасування експортного мита стимулюватиме її експорт, водночас підвищуючи внутрішню ціну на цю продукцію. Це, в свою чергу, може спонукати виробників, що використовують соняшникову олію як сировину (виробництво майонезів, маргаринів, кондитерських виробів, спредів, сирних та молочних продуктів із вмістом рослинної олії, виробництво готових страв тощо), перейти на більш дешеву та менш якісну сировину, зокрема пальмову олію.

9. Лібералізація торговельних режимів між Україною і ЄС найбільш імовірно призведе до збільшення імпорту готової продукції лікero-горілчаної, виноробної і броварної галузей на вітчизняний ринок і зростання експорту сировини до країн ЄС. Враховуючи високі споживчі стандарти в країнах ЄС, гостру конкуренцію на європейському ринку, традиційну спрямованість експортних потоків вітчизняних алкогольних напоїв до країн Митного союзу навряд чи можна очікувати, що скасування бар'єрів для торгівлі автоматично суттєво збільшить присутність вітчизняних алкогольних напоїв на європейському ринку.

10. Потенційні небезпеки для сектора чорної металургії України:

- збільшення витрат на зниження рівня шкідливого впливу металургійного виробництва на довкілля;
- різке зростання собівартості продукції через більші витрати на сировину та природоохоронні заходи порівняно з підприємствами ЄС;
- через нульові тарифи на імпорт прокату зросте конкуренція на внутрішньому ринку;
- зміни у тарифній політиці та наданні державної допомоги призведуть до перерозподілу прибутків між галузями гірничо-металургійного комплексу та ПЕК;
- скоротяться субсидії;
- скоротяться бюджетні надходження від експортного мита.

11. Підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС не вплине на умови зовнішньої торгівлі енергоресурсами з третіми країнами, оскільки умови цієї угоди значною мірою повторюють зобов'язання України перед Енергетичним співтовариством. Потенційні ризики, такі як скорочення транзиту газу, втрата цілісності технічних енергосистем, формування монопольних галузевих структур, передача частини повноважень наднаціональним регуляторам тощо є значною мірою політично мотивованими і залежать від способу (системності і скоординованості) реалізації зобов'язань.

12. У результаті зміни правил функціонування ринку електроенергії України відповідно до Директиви 2003/54/ЄС, можна очікувати зростання загального (середнього) рівня цін на електроенергію на внутрішньому ринку для всіх типів споживачів, скорочення цінових диспропорцій за типами виробників (передусім через підвищення відпускних цін на електроенергію, вироблену АЕС), випереджальне зростання цін для населення по відношенню до інших типів споживачів, пов'язане з мінімізацією перехресного субсидування.

13. Норми *ст. 270 "Заборона подвійного ціноутворення"* можуть дещо звузити можливості проведення господарюючими суб'єктами України, що здійснюють експорт електроенергії, гнучкої (диференційованої) комерційної політики відповідно до умов кон'юнктури на внутрішньому та зовнішніх ринках електроенергії.

14. У сфері торгівлі електроенергією відкриття ринків ЄС не означатиме реалізацію експортного потенціалу української електроенергетики не тільки через технічний стан об'єднаної енергетичної системи, але і через невідповідність української енергосистеми стандартам показників надійності енергопостачання та якості електроенергії, а також екологічності об'єктів енергосистеми ЄС. Для запобігання існуючих ризиків Угода про асоціацію між Україною та ЄС потребує збільшення термінів імплементації директив та регламентів ЄС (враховуючи існуючі темпи інституційних змін в Україні), а також посилення гарантій щодо інвестування з боку ЄС у модернізацію української енергетичної інфраструктури.

15. Виконання Україною екологічних умов Угоди в задані строки потребуватиме значних інвестицій держави та виробників.

16. Створення зони вільної торгівлі з ЄС безумовно викличе негативну реакцію Росії, що може як ускладнити, так і взагалі скоротити машинобудівний експорт з України. Зокрема, буде поставлене питання про перспективи українського суднобудування, оскільки Росія залишається найбільш реальним замовником для наших підприємств, що могло би на багато років забезпечити виробничі потужності замовленнями.

17. Скасування мита на текстильні товари "секонд-хенду" та "гуманітарної допомоги" суперечить інтересам національного товаровиробника, адже під їхнім виглядом завозиться новий одяг, який потім реалізується на ринку за комерційними цінами.

18. Прямою загрозою єдності і ефективності залізничного комплексу, який базується на вертикально-інтегрованій державній структурі управління, є вимоги до України, що містяться в "Директиві про розвиток залізниць". Вона, зокрема, передбачає ліквідацію державного статусу Укрзалізниці, що автоматично призведе до підвищення тарифів на пасажирські перевезення, усунення дотацій пільговим категоріям громадян та заборону фінансування закупівлі пасажирського транспорту за рахунок державного бюджету.

19. Непередбачуваними наслідками для залізниць можуть виявитися вимоги Директиви "Про сумісність залізничних систем у рамках Співтовариства", враховуючи відмінності в ширині залізничної колії і рівнях техніко-технологічного стану рухомого складу.

20. У результаті імплементації в законодавство України статей розділу "Державна допомога" проекту Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна буде дещо обмеженою у своїх діях щодо надання державної допомоги, спрямованої на зміну структури товарного виробництва на внутрішньому ринку.

21. Застереження у сфері держзакупівель:

- істотне позбавлення можливості застосування протекціоністської політики щодо вразливих галузей та сфер діяльності шляхом надання відповідним суб'єктам господарювання певних переваг у доступі до виконання державних контрактів;
- виведення відповідними державними органами з-під сфери застосування законодавства про держзакупівлі ряду видів продукції, робіт і послуг шляхом надання їм (ст. 2 Закону про здійснення держзакупівель) у законодавчому порядку "особливого статусу та суспільного значення", або переведення таких об'єктів закупівель у статус державного замовлення, яке виконуватиметься за спеціальними законами, які відрізняються від Закону про держзакупівлі;
- унаслідок "відкриття" ринку держзакупівель слід очікувати тенденції до підтримки за рахунок державних коштів іноземних суб'єктів господарювання (забезпечення для іноземних

фірм ринків збуту замість підтримки вітчизняних виробників), оскільки під час проведення процедур закупівлі вони у більшості випадків будуть більш конкурентоспроможними порівняно з вітчизняними;

- труднощі в доступі вітчизняних суб'єктів господарювання на ринки держзакупівель країн ЄС через відсутність досвіду міжнародних тендерів, незнання законодавства та судової практики ЄС, мовні бар'єри (англійська мова не є офіційною для всіх країн ЄС, замовники у кожній окремій країні можуть подавати оголошення про торги чи вимагати подання пропозицій їхньою національною мовою) тощо.

Деякі з наведених вище застережень можуть мати короткостроковий негативний вплив на галузі вітчизняного виробництва, а деякі потребуватимуть системних зусиль Уряду країни, виробників та їхніх асоціацій щодо подолання негативних наслідків Угоди, інакше існуюча несиметричність у торговельних режимах і, відповідно, торговельних відносинах між Україною та ЄС в умовах ЗВТ може посилитися, а не послабитися. Не менших зусиль потребує робота із гармонізації інститутів, норм, технічних регламентів із відповідним інституційним середовищем ЄС з метою отримання стратегічних вигод від імплементації Угоди.

Вступ	3
Розділ I. Особливості Угоди: загальні перспективи і застереження	5
1.1. Особливості, загальні принципи і структура Угоди	5
1.2. Щодо створення Ради асоціації	8
1.3. Стосовно тимчасового застосування окремих положень Угоди про асоціацію, запропонованого ЄС	10
1.4. Економічні відносини між ЄС та Російською Федерацією та їхній можливий вплив на торгівлю України з ЄС	11
1.5. Щодо можливого впливу потенційної ЗВТ між ЄС та США на торгівлю між ЄС та Україною	17
1.6. Проблеми внутрішнього ринку України в контексті Угоди	19
Розділ II. Можливості і застереження для окремих галузей економіки України	22
2.1. Сільське господарство	22
2.2. Харчова промисловість	30
2.2.1. Економічна співпраця з країнами ЄС	30
2.2.2. Виробництво алкогольних напоїв	35
2.2.3. Використання географічних зазначень	41
2.3. Енергетика	41
2.3.1. Електроенергетика	43
2.3.2. Трансформація енергосистеми України	44
2.3.3. Ринок газу	46
2.3.4. Відновлювані джерела енергії	47
2.4. Чорна металургія	48
2.5. Машинобудування	57
2.5.1. Суднобудування	61
2.6. Хімічна промисловість	62
2.7. Виробництво текстильних виробів та одягу	67
2.8. Транспорт	70
Розділ III. Інституційне середовище	73
3.1. Адаптація законодавства щодо навколишнього природного та сталого розвитку	73
3.2. Щодо технічних регламентів, розроблених на основі директив ЄС	76
3.3. Стосовно вимог до безпечності продуктів харчування	78
3.4. Щодо створення прозорої системи державної допомоги	79
3.5. Державні закупівлі	80
Висновки	89

Наукове видання

Дейнеко Людмила Вікторівна
Осташко Тамара Олексіївна
Якубовський Микола Миколайович
Венгер Віталій Васильович
Венгер Лілія Анатоліївна
Гахович Наталія Георгіївна
Гуменюк Василь Васильович
Завгородня Марія Юріївна
Карпов Валерій Михайлович
Кобута Ірина Вікторівна
Купчак Павло Миронович
Лір Віктор Еріхович
Олефір Володимир Костянтинович

Подолець Роман Здиславович
Пустовойт Олег Валентинович
Серебренніков Богдан Сергійович
Романюк Ірина Михайлівна
Чиркін Борис Петрович
Шелудько Елла Ігорівна
Дячук Олександр Анатолійович
Анішин Олександр Сергійович
Биконя Олександр Сергійович
Зеленюк Тетяна Анатоліївна
Лєнівова Ганна Володимирівна
Чепелев Максим Григорович
Юхимець Роман Сергійович

МОЖЛИВОСТІ І ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ЩОДО НАСЛІДКІВ УВЕДЕННЯ В ДІЮ ПОЛОЖЕНЬ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ ЄС ТА УКРАЇНОЮ

Наукова доповідь

За редакцією

акад. НАН України В.М.Гейця
чл.-кор. НААН України Т.О.Осташко
д-ра екон. наук В.О.Точиліна

Редактори: *Бажал І.І., Тацій Т.П., Ускова В.М.*
Оригінал-макет *В.М. Ускова*

Підписано до друку 16.08.2013 р.
Формат 64х84/8. Гарнітура Times. Ризографія.
Ум. друк. арк. 5,7. Обл.-вид. арк. 6,8.
Наклад 100 прим. Замовлення №____

Поліграфічна дільниця ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011