

Остаточний текст, 16 лютого 2006 року

Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною

*Звіт підготовлено на виконання контракту 2005/S 89-085795 Генерального
директорату з питань торгівлі Європейської Комісії щодо економічної
можливості, основних економічних наслідків угоди про вільну торгівлю між
Європейським Союзом та Україною*

Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Брюссель

Інститут світової економіки (IfW), Кіль

Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД), Київ

Майкл Емерсон (директор проекту), Хув Едвардс, Ільдар Газізуллін,
Маттіас Люке, Даніель Мюллер-Єнтш, Віра Нанівська,
Валерій П'ятницький, Райнер Швейкерт, Олександр Шевцов,
Андреас Шнайдер, Ольга Шумило

*Погляди, висловлені в цьому звіті, належать його авторам і не відображають
погляди Європейської Комісії чи уряду України*

Зміст

Частина I. Головне

Частина II. Повний звіт

- 1. Вступ. Деякі принципи та моделі**
- 2. Події макроекономічного та структурного характеру в Україні**
 - 2.1. Макроекономічні показники*
 - 2.2. Інституційні реформи задля структурних змін*
 - 2.3. Торгівля й іноземне інвестування*
 - 2.4 Україна та країни, з якими проводиться порівняння*
- 3. Торгівельна політика України**
 - 3.1. Процес вступу до СОТ*
 - 3.2. Торгівельні відносини з ЄС*
 - 3.3. Наближення до законодавства ЄС*
 - 3.4. Спільний економічний простір України з Росією та СНД*
- 4. Економічний вплив моделей простої та поглибленої вільної торгівлі**
 - 4.1. Гравітаційні моделі та тенденції в торгівлі України*
 - 4.2. Модель (обчислення загальної рівноваги – CGE)*
 - 4.3. Вплив інституційних реформ і зближення*
- 5. Сценарій розвитку простої вільної торгівлі**
 - 5.1. Вільний товарообіг*
 - 5.2. Вільна торгівля у сфері послуг*
 - 5.3. Вільний рух капіталу*
- 6. Від поглибленої вільної торгівлі до керованості національної економіки**
 - 6.1. Сектор товарів**
 - 6.1.1. Митні процедури*
 - 6.1.2. Митний союз*
 - 6.1.3. Стандарти щодо продукції для промислових товарів*
 - 6.1.4. Стандарти сільського господарства та безпеки харчових продуктів*
 - 6.2. Сектори базових послуг**
 - 6.2.1. Фінансові послуги*
 - 6.2.2. Транспорт*
 - 6.2.3. Телекомунікаційні послуги*
 - 6.2.4. Енергетика*
 - 6.2.5. Туризм та інші сектори послуг*
 - 6.3. Управління економікою**
 - 6.3.1. Корупція*
 - 6.3.2. Конкурентна політика*
 - 6.3.3. Державні закупівлі товарів і послуг*
 - 6.3.4. Корпоративне управління*

6.3.5. Стандарти охорони довкілля
6.3.6. Пересування людей і регулювання ринку праці
6.4. Чинник людських ресурсів
7. Міжнародні аспекти
7.1. Роль міжнародних фінансових організацій (МФО)
7.2. Зв'язки України з EFTA й EEA
8. Політекономія: від вразливих секторів до нової економічної моделі
8.1. Загальні інтереси
8.2. Галузеві групи інтересів
9. Підсумок можливих варіантів вільної торгівлі, можливості для їх впровадження та економічна доцільність
Додаток I. Сільське господарство
Додаток II. Металургія
Додаток III. Сфера послуг
Додаток IV. Економічне моделювання
Додаток таблиць і цифр

Передмова

Це дослідження готувалося в період між вереснем 2005 та січнем 2006 року. Для цього було проведено широкі консультації з Європейською Комісією, спочатку з Генеральним директором у справах торгівлі та Генеральним директором із зовнішніх зв'язків, а потім з іншими генеральними директоратами, які займаються різними аспектами секторної політики українсько-європейських відносин (транспорт, енергетика, підприємництво, сільським господарством, інформаційними технологіями, охороною здоров'я та безпекою, економікою та фінансами, конкуренцією). Проведено також консультації у Брюсселі з UNICE, Європейським круглим столом, СОРА та групами інтересів металургійної галузі. У Києві консультації проводилися з представниками Секретаріату Президента, Міністерством економіки, Міністерством юстиції (особливу подяку автори висловлюють Олені Зеркаль), у Національному банку України, Українській аграрній конфедерації, Європейській бізнес-асоціації, з представниками металургійної галузі, з Представництвом Європейської Комісії, кількома посольствами країн – членів ЄС, представництвами USAID, Світового банку, МВФ, ЄБРР, ПРООН і кількох центрів дослідження політики.

Усі автори незалежно працювали кожен у своїй галузі. Валерія П'ятницького було призначено заступником міністра економіки, коли робота над звітом перебувала на передзавершальній стадії.

Скорочення:

<i>СОРА</i>	<i>Комітет сільськогосподарських організацій Європейського Союзу</i>
<i>ЕЕА</i>	<i>Європейська економічна зона</i>
<i>EFTA</i>	<i>Європейська зона вільної торгівлі</i>
<i>ENP</i>	<i>Європейська політика сусідства</i>
<i>FTA</i>	<i>Угода про вільну торгівлю</i>
<i>FTA+</i>	<i>“Поглиблена” Угода про вільну торгівлю</i>
<i>UNICE</i>	<i>Спілка підприємств Європейського Союзу</i>
<i>ЄБРР</i>	<i>Європейський банк реконструкції та розвитку</i>
<i>ЄІБ</i>	<i>Європейський інвестиційний банк</i>
<i>МВФ</i>	<i>Міжнародний валютний фонд</i>
<i>МФО</i>	<i>Міжнародні фінансові організації</i>
<i>ОЕСР</i>	<i>Організація економічного розвитку та співпраці</i>
<i>ПРООН</i>	<i>Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй</i>
<i>COT</i>	<i>Світова організація торгівлі</i>
<i>УПС</i>	<i>Угода про партнерство та співпрацю</i>

Частина І. Головне

Резюме

Нашим завданням було підготувати звіт щодо можливого змісту, перспектив та економічних наслідків укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

Проста й обмежена угода про вільну торгівлю, що передбачає скасування тарифів на торгівлю товарами на додаток до умов вступу до СОТ, хоча і є найлегше впроваджуваним варіантом, однак принесе Україні тільки незначні вигоди, і ще менші – ЄС. І навпаки, поглиблена угода про вільну торгівлю з ЄС (яку ми називаємо FTA+), хоча і буде важчою для впровадження, може перетворитися на основу економічної стратегії, яка забезпечить Україні швидке зростання. Найкраще було б, якби це можна було зробити за наявної угоди про вільну торгівлю між Україною та Росією.

Угода про вільну торгівлю FTA+ з ЄС могла б визначити загальний і водночас селективний підхід щодо увідповіднення українських законодавства щодо зовнішнього і внутрішнього ринків і стандартів до європейських. Такий крок відповідав би концепції “Європейського вибору” України. Окрім процесу наближення законодавства, який уже почався, це потребуватиме певного прогресу у здійсненні реформування системи економічного управління, яка на цей час корумпована. Нині корупція залишається найбільшою перешкодою для торгівлі, інвестицій і сталого економічного зростання. З іншого боку, існують докази того, що використання принципів економічної відкритості у поєднанні з відповідністю новітнім європейським і світовим стандартам економічного регулювання та корпоративного управління і доступом до ринків ЄС може призвести до стрімкого та високого зростання в Україні. Економічна парадигма України може суттєво змінитися, а імідж країни поліпшиться у зв'язку з інтеграцією у європейську та світову економіку. Економіка ЄС також виграла б від цього, оскільки отримала б засіб подолати наслідки глобалізації та конкуренції з країнами Азії. Для України це стало б швидким проривом до процвітання, якого вже досягли її європейські сусіди.

В Україні немає шансів розбудувати квітучу економіку та суспільство без відкритості та інтеграції до європейської та глобальної економіки з одночасним прийняттям нормальних стандартів передового управління економікою країни. Не будучи країною, чия економіка базується на природних ресурсах, Україна не має іншого вибору, окрім як розвивати конкурентну та диверсифіковану економіку, яка базувалася б переважно на секторах промисловості та послуг. Це положення у виразнено зростанням цін на імпорт енергоносіїв з 1 січня 2006 року.

Головне

1. Завдання

Нашим завданням було підготувати звіт щодо можливого змісту, перспектив та економічних наслідків укладення Угоди про вільну торгівлю (FTA) між Україною та ЄС, що стане можливим після вступу України до Світової організації торгівлі (COT).

До складу робочої групи проекту увійшли європейські й українські економісти, які працювали як незалежні експерти¹.

Дослідження виконувалося на замовлення Європейської Комісії в контексті виконання Плану дій Україна–ЄС, який було погоджено з урядом України у грудні 2004 року в рамках Європейської політики сусідства (ENP).

2. Контекст

Це дослідження ставило за мету передусім перегляд результатів попереднього такого дослідження, здійсненого 1999 року. Однак умови, в яких розглядаються питання нині, відрізняються від попередніх, оскільки відбулися важливі зміни, які змінюють наше уявлення:

- Після глибокої кризи початку 1990-х років упродовж останніх п'яти років відбувалося стрімке економічне зростання.
- Україна має конкретні наміри вступу до COT.
- 2004 року ЄС розширився і досяг українських кордонів.
- Європейський Союз прийняв нову Європейську політику сусідства та План дій Україна–ЄС.
- Помаранчева революція, яка відбулася в Україні 2004 року, чітко продемонструвала світовій спільноті прагнення українців до демократії.

На саміті Україна–ЄС 1 грудня 2005 року лідери ЄС *“знову підтвердили свою мету сприяння поглибленій економічній інтеграції між ЄС та Україною, і для досягнення цього планують розпочати переговори щодо Угоди про вільну торгівлю з Україною щойно Україна увійде до COT”*.

3. Методологічний підхід

Відправним пунктом для нашої роботи стало замовлення оновити дослідження щодо можливості укласти угоду про вільну торгівлю, виконане свого часу для Комісії (Brenton, 1999). До завдання “оновлення” дослідження ми підійшли ширше, ніж просто перезапустили програму роботи моделі з новими даними для обчислення впливу вільної торгівлі на основі нових економічних даних. За останні роки економісти неабияк просунулися у своїх аналітичних методах, які відбивають краще розуміння процесів посткомуністичної трансформації та сучасної європейської інтеграції. Попередні обчислення підтверджують, що найпростіша угода про вільну торгівлю, яка лише усунула б митні тарифи, матиме тільки

¹ Валерій П'ятницький брав участь у роботі проекту в ролі незалежного аналітика до того, як його було призначено заступником міністра економіки в листопаді 2005 року.

незначний вплив на макроекономічні показники України, і ще менші – на економіку ЄС. З іншого боку, поглиблені форми ринкової інтеграції можуть мати набагато глибший вплив, особливо якщо вони будуть пов'язані з реформами внутрішнього управління економікою у країнах (як Україна), де вони конче потрібні. Тому ми розробили два основні сценарії для простої та поглибленої вільної торгівлі та виконали кількісні підрахунки для обох. І якщо просту вільну торгівлю описати досить легко, то поглиблена вільна торгівля потребувала докладнішого викладу її змісту, чому ми і приділили основну увагу.

4. Сучасна економічна ситуація в Україні

За останні п'ять років Україна успішно пододала глибоку кризу початку посткомуністичної трансформації. Однак таке швидке економічне зростання було зумовлено максимумом циклічного коливання попиту на металургійну продукцію на світовому ринку, який зараз знову знижується. Зважаючи на обмежені природні ресурси України, країні не залишається іншого варіанта, крім того, щоб створити відкриту та конкурентоспроможну економіку, що спирається на промисловість і сферу послуг (сільськогосподарський сектор має великі ресурси – родючі землі, проте він втрачатиме можливість брати активну участь у розвитку економіки).

Саме тому Україна має без зволікань створити сприятливий бізнес-клімат через скасування або спрощення набору складних, не передбачуваних для бізнесу законів, які сприяють корупції. Це, своєю чергою, створить сприятливі умови для надходження місцевих та іноземних інвестицій. Таке завдання стає ще актуальнішим, зважаючи на необхідність вирішення урядом низки проблем, які з'явилися завдяки популістській фіскальній політиці 2004 року. Варто відзначити, що спроможність України до залучення стратегічно важливих іноземних інвесторів продемонстровано під час реприватизації найбільшого українського металургійного комбінату ("Криворіжсталь") і купівлі банком країни – члена Європейського Союзу одного з найбільших українських банків ("Аваль"). Інтеграція у європейські і світові ринки у поєднанні з рішучими діями, спрямованими на поліпшення умов управління економікою та боротьбою з корупцією, має стати основою економічної стратегії, яка забезпечить стрімке зростання в Україні.

5. Від СОТ до ФТА+: необмежені можливості

Вступ до СОТ означає:

- застосування принципу недискримінації між партнерами СОТ;
- встановлення митних тарифів на низькому рівні;
- скасування квот;
- забезпечення відкритості сфери послуг;
- встановлення правил для митних процедур;
- усунення нетарифних бар'єрів, які діють за принципом захисту національних режимів.

Найпростіша, або мінімальна за сферою дії, Угода про вільну торгівлю додасть до умов вступу до СОТ лише повне скасування митних тарифів на торгівлю товарами,

подальшу лібералізацію послуг, але за винятком, можливо, передбачатиме обмежену лібералізацію в деяких секторах.

У разі підписання FTA+ та функціонування “поглибленої вільної торгівлі” можна буде досягти:

- розширення принципу свободи руху не лише на товари і послуги, а й на капітал і (безперечно, з тривалим перехідним періодом) робочу силу;
- зменшення нетарифних обмежень у торгівлі товарами через гармонізацію та/або взаємне визнання оцінки відповідності технічним стандартам з ЄС;
- повного покриття всіх секторів сферою послуг та узгодження правил регулювання внутрішнього ринку з європейськими та міжнародними стандартами;
- посилення зобов'язань з наближення політики щодо конкуренції, корпоративного управління і регулювання внутрішнього ринку до європейської практики, а також окремих елементів охорони довкілля;
- створення умов для супровідних заходів, зокрема для технічної допомоги, інвестицій для розбудови інфраструктури, освіти, підготовки персоналу.

6. Приклади співпраці в ЄС

Набір можливих форм співпраці можна проілюструвати різноманітними наявними угодами ЄС:

- Перші торгівельні угоди ЄС укладалися з Європейською зоною вільної торгівлі, яка спочатку забезпечувала лише вільну торгівлю товарами.
- Угоди між ЄС і країнами Середземномор'я, які спочатку стосувалися лише вільної торгівлі товарами, хоча зараз обговорюється можливість поширення цих угод на вільну торгівлю послугами.
- Угода між ЄС і Чилі, яка набагато ширша за покриттям у сфері послуг та іншими положеннями.
- Модель співпраці між ЄС і Туреччиною у рамках вільної торгівлі та митного союзу.
- Європейська економічна зона (ЕЕА), що об'єднує ЄС і Норвегію, Ісландію та Ліхтенштейн, яка забезпечує “чотири свободи” і передбачає повну відповідність національного законодавства з регулювання внутрішнього ринку до законодавства ЄС, і повне взаємне визнання оцінки відповідності технічних стандартів. ЕЕА є формою інтеграції, яка демонструє практично повний доступ до внутрішніх ринків ЄС країни, для якої не передбачається політичне членство в Союзі.
- Нинішня співпраця між ЄС і Швейцарією, в основі якої лежить угода ЄАВТ, відбувається відповідно до великої кількості секторальних угод, які пов'язані з нормами внутрішнього ринку ЄС.

6. Економічні наслідки сценаріїв стандартної та поглибленої вільної торгівлі

Нас запросили оновити попереднє дослідження 1999 року щодо наслідків запровадження вільної торгівлі між ЄС та Україною. Донедавна увага економістів, які аналізували наслідки найчастіше “стандартної”, аніж “поглибленої” вільної торгівлі, обмежувалася лише оцінкою наслідків усунення тарифів і квот, тому що їх

найпростіше використовувати в кількісному моделюванні. У дослідженні 1999 року представлено оцінки, які передбачають невеликий макроекономічний вплив на українську економіку і незначні очікувані наслідки для економіки ЄС.

Для кількісного оцінювання вірогідного впливу вільної торгівлі метод стандартного моделювання (загальна обчислювана рівновага) є корисною технікою, проте не зовсім придатною. Такі моделі теоретично припускають, що торговельні обмеження відокремлюють абсолютно конкурентоспроможні економіки, що може стосуватися таких партнерів, як ЄС і США. Однак ці моделі не підходять в контексті України. Крім того, стандартні моделі неспроможні дослідити динамічні наслідки від поліпшення економічного управління, боротьби з корупцією, які становлять найсуттєвіші перешкоди розвитку торгівлі та інвестицій в Україні.

Однак упродовж останніх років економісти привернули увагу до аналізу наслідків усунення ширших категорій торговельних обмежень, таких як несумісні технічні норми, або стандарти, і динаміка поглибленої інтеграції, особливо між близькими сусідами, де починають діяти наслідки гравітації через близькість до великих ринків. Недавній досвід розширення ЄС за рахунок країн Центральної Європи, який збігся з посткомуністичним перехідним періодом, виявився трансформаційним, а це стало причиною поглиблених досліджень для того, щоб зрозуміти ці процеси. Наразі існують ознаки того, що поглиблена вільна торгівля – саме такий тип торгівлі обговорюється в цьому документі для запровадження між ЄС та Україною – могла б мати набагато корисніші наслідки, ніж заявлено у попередніх оцінках, включаючи важливі переваги і від лібералізації, і від проведення внутрішніх регуляторних реформ у головних секторах послуг. Само собою зменшення тарифів на імпорт, як за простої ФТА, не призведе до відчутного зростання доходів і поліпшення добробуту, хоча зміни у структурі торгівлі будуть великими (докладніше це питання розглянуто у Главі 4). Однак поглиблена вільна торгівля може підвищити добробут на 4–7%, як свідчать порівняльні статичні припущення. Якщо врахувати також і динамічні впливи, то поліпшення добробуту з часом може подвоїтися чи потроїтися.

Окрім того, зменшення вартості капіталу може ще на 4–5% підняти показник зростання добробуту. Український експорт до країн ЄС може подвоїтися, а експорт з ЄС до України також може суттєво зрости.

Оцінка впливу поліпшення інституційних якостей для таких країн, як Україна, дає досить високі показники, наприклад, очікуване зростання ВВП досягне від 20% до 30%. Повне відкриття для іноземних інвестицій і кращої іноземної практики фінансового та інших ключових секторів, як-от телекомунікації, може стати ключовим елементом такої реформи, і, згідно з новими оцінками, тільки це може збільшити показник річного зростання на 1,5% порівняно з економіками із закритими та несформованими ринками. Трактуючи ці кількісні результати, потрібно пам'ятати, що вони відбивають концепції, закладені у модель, і тому не можуть бути повністю порівнянні. Окрім того, проаналізовані реформи певною

мірою збігають, а не доповнюють одна одну (те саме можна сказати для оціненого їхнього впливу на добробут).

Імовірно, поєднання відкриття економіки і трансформування якості внутрішнього управління економікою країни може прискорити темпи сталого зростання української економіки до високих показників, які навіть можуть наближатися до двозначних цифр за період, упродовж якого країна зможе великою мірою наблизитися до рівня добробуту країн Центральної Європи – нових членів Європейського Союзу. Це означатиме суттєве наближення до показника ВВП на особу у центральноєвропейських країнах – членах ЄС. Україна має дві ключові переваги, які можуть допомогти перетворити це на реальність: її людський потенціал і географічна близькість до ринків ЄС, - за умови задоволення вимог щодо політики та вдосконалення інституцій. Окрім того, поглиблена вільна торгівля може також призвести до рівномірнішого розподілу доходів населення завдяки посиленню конкуренції та зменшенню монопольних прибутків.

Відповідно до розрахунків стандартного моделювання, наслідки для економіки ЄС на макроекономічному рівні будуть незначними. Однак під час цих розрахунків не беруться до уваги деякі динамічні наслідки, які ми аналізуємо і вважаємо важливими. Наприклад, включення України до європейських мереж постачання може підвищити конкурентоспроможність деяких галузей промисловості ЄС – від високотехнологічної електроніки до низькотехнологічного текстильного виробництва – у порівнянні з їхніми азійськими конкурентами, які швидко зростають, завдяки аутсорсингу в Україні тих частин свого виробничого процесу, що потребують багато робочої сили та ресурсів. Варто було б поглянути на приклад співпраці між США та Мексикою в рамках НАФТА, що призвела до збільшення обсягів торгівлі та інвестицій.

8. Концепція можливості виконання

Можливість виконання є ключовим і водночас досить складним поняттям нашого технічного завдання. Очевидно, це не є статичне або суто технічне поняття і його можна визначити через такі його аспекти, що розглядаються у нашому дослідженні:

- А) Адміністративна спроможність законодавчо розробляти, впроваджувати та контролювати виконання необхідних політичних кроків.
- Б) Можливість виконання в політико-економічному сенсі для впровадження необхідної стратегії реформ.
- В) Конкурентна спроможність економіки процвітати за даних умов відкритого ринку.
- Г) Освітня спроможність робочої сили працювати у передовій ринковій економіці.

У загальних термінах освітня спроможність України досить сильна, адміністративна спроможність – дуже слабка, а конкурентна спроможність, окрім кількох секторів, ще має бути створена. Можливість виконання в політико-економічному сенсі є, безперечно, ефемерним та еластичним поняттям, яке залежить від чинника політичної волі, який, своєю чергою, є результатом

політичного керівництва, громадського розуміння проблем і сприйняття загальнонаціональних і секторних пріоритетів різними зацікавленими групами у середовищі українського бізнесу та громадянського суспільства. Життєво важливо, щоб українська влада більше вклала у процес консультацій з усіма зацікавленими сторонами, наприклад, зараз, коли вона приймає законодавство, пов'язане зі вступом до СОТ і укладанням угоди про вільну торгівлю. За наявності політичної волі можна посилити адміністративну спроможність, впровадити реформи, створити нову конкурентну спроможність.

У широкому сенсі можливість впровадження означає компроміс, особливо для України, між тим, що легко запровадити, і тим, які вигоди від того будуть отримані. Проста вільна торгівля – це найлегший для впровадження варіант, але її вплив буде незначним. Поглиблена вільна торгівля набагато вибагливіша на етапі впровадження, але в перспективі обіцяє суттєві економічні переваги стратегічного значення.

9. Наскільки глибоко необхідно наблизитися до європейських стандартів?

Питання, як далеко та наскільки швидко необхідно пройти шляхом у напрямі поглибленої конвергенції політики до регуляторних норм і технічних стандартів, потребує прискіпливої уваги принаймні для визначення оптимального набору заходів і часового плану наближення, які мають бути розроблені на підставі аналізу вигод і витрат для України.

Сучасний досвід інтеграції нових країн-членів свідчить про великі витрати, які зазнали країни-кандидати на вступ у короткостроковій перспективі під час намагання досягти повної відповідності економічним стандартам і правилам ЄС. Практично повної відповідності було досягнуто завдяки суттєвій фінансовій і технічній допомозі та за наявності політичного стимулу у вигляді повноправного членства. Україна має право вибирати умови для FTA+, які стосуються повної відповідності законодавству ЄС щодо внутрішнього ринку та стандартів. Тому вибіркового підходу можливий і бажаний. Сторони можуть визначити форму та наповнення FTA+ відповідно до критеріїв вигод і втрат, прийнятних для обох сторін.

10. Сценарій для стандартної вільної торгівлі та “чотирьох свобод”

1) Вільна торгівля товарами. Домовленості між ЄС та іншими країнами передбачають скасування митних тарифів за асиметричною схемою впродовж 5–10 років. Зважаючи на свою сильнішу позицію, Європейський Союз може прискорити скасування тарифів зі свого боку, наприклад, скасувавши їх одразу після набуття чинності угоди. Водночас Україна має почати знижувати тарифи у приблизній відповідності до графіка зниження тарифів відповідно до домовленостей у рамках СОТ. Існують прецеденти, коли перехідний період досить тривалий (до 10 років), як у разі з угодами про вільну торгівлю між ЄС і країнами Середземномор'я. Проте незручність тривалих перехідних періодів полягає у тому, що процес може втратити

довіру і не спрацювати як каталізатор розвитку приватного сектору. Тому ми пропонуємо перехідний період терміном на п'ять років.

Правила СОТ дозволяють укласти двосторонні угоди про вільну торгівлю тільки за умови включення всіх товарів. Сільськогосподарські товари були основним винятком в угодах про вільну торгівлю Європейського Союзу. Особливо чутливі сектори могли б бути захищеними тривалими перехідними періодами або деякими частковими вилученнями.

2) Вільний рух послуг. Пропозиція України на переговорах зі вступу до СОТ охоплює практично всі сфери послуг. У разі вступу це буде найліберальніший режим серед усіх членів СОТ. Деякі вилучення з пропозиції до СОТ, такі як дорожній транспорт і цивільна авіація (див. нижче), мають бути включені до FTA+.

3) Рух капіталу. Деякі обмеження для короткострокового руху капіталу залишаються і нині. Це прийнятний перехідний період для того часу, коли фінансові ринки України залишаються нерозвиненими і монетарна політика пристосовується до гнучкого валютного курсу і режиму інфляційного таргетування. Повну свободу в русі капіталу має бути забезпечено до 2008 року.

11. Сценарій для поглибленої вільної торгівлі та реформування економічного управління (FTA+)

Відповідно до Угоди про партнерство та співпрацю, Україні вже вдалося поступово наблизити багато своїх регуляторних норм і стандартів, які стосуються зовнішньої торгівлі та законодавства з регулювання внутрішнього ринку, до стандартів Європейського Союзу. Водночас виконання та дотримання норм продовжує гальмуватися. Ми пропонуємо набір таких пріоритетів для України на додаток до сценарію для стандартної вільної торгівлі, і цей набір можна вважати скоріше ілюстративним, ніж вичерпним:

- i. Якість надання *митних послуг* повинна поліпшитися вдвічі, по-перше, до рівня режиму, що жодним чином не припускати корупцію, і потім до рівня технічно розвинених прогресивних процедур, які забезпечать Україні матеріально-технічне приєднання країни до європейського ланцюга постачання.
- ii. Життєво необхідною є відповідність *стандартів для промислових продуктів* стандартам ЄС. Комісія ЄС вже запропонувала Україні амбітний план досягнення високого рівня гармонізації та визнання оцінки відповідності до 2011 року.
- iii. Для *сільськогосподарських і харчових продуктів* основні інвестиції необхідно здійснити на забезпечення відповідності санітарним і фітосанітарним нормам Європейського Союзу, для того щоб Україна могла експортувати різноманітний асортимент продукції до ЄС.
- iv. Українська *політика щодо конкуренції* всебічно вирівнюється до європейської практики на законодавчому рівні, але необхідно посилити політичну незалежність органів виконавчої влади, які контролюють

- монополії і надання державної допомоги, можливо, за додатковою допомогою ззовні.
- v. Переговори з ЄС щодо *угоди про державні закупівлі* мають бути проведені з урахуванням того, чи проведе Україна переговори з цього приводу раніше за вступу до СОТ.
 - vi. Зараз *фінансовий сектор* відкривається для іноземних інвестицій, і вирішальним кроком на цьому етапі є поліпшення процесу виділення ресурсів через відокремлення фінансової системи від влади й українських монополістичних груп. Однак необхідно не вдаватися до передчасної спроби забезпечити повну відповідність до регуляторних стандартів ЄС, яка коштуватиме занадто дорого.
 - vii. Сектор *транспортних послуг*, особливо повітряних та автомобільних перевезень, потребує втілення численних ініціатив, які виходять за межі вільної торгівлі послугами, для забезпечення відповідності стандартам ЄС і спрямування інвестицій на розвиток інфраструктури. Оскільки сектор *цивільної авіації* вилучено з переліку СОТ, Україна та ЄС вже розпочали двосторонні переговори щодо цього сектору. Цей процес повинен ставити за мету повне включення України до “Єдиного європейського повітряного простору”.
 - viii. Сектор *телекомунікаційних послуг* також було недавно відкрито для іноземних інвестицій та конкуренції. Вважається за необхідне увідповіднити регуляторні акти цього сектору до першого покоління нормативних актів ЄС 1998 року (оскільки їхні останні версії розраховано на внутрішні регуляторні органи з високим ступенем розвиненості).
 - ix. У *секторі енергетики* вже існують певні обмежені можливості для під’єднання до європейської електроенергетичної мережі у південно-західному регіоні країни. Однак питання підключення всієї електроенергетичної мережі України до мережі ЄС і Південно-східної європейської мережі може стати реальним, що потребуватиме чіткого дотримання стандартів ЄС. Газова криза у січні 2006 року продемонструвала, що Україна стоїть перед необхідністю довести внутрішні ціни до рівня світових, що стане важким тягарем для енергомістких секторів промисловості.
 - x. Основна вимога до сектору послуг – незалежність *регуляторних органів* від політичних і комерційних інтересів, а також їхня компетентність. Для цього важливою допомогою стане двостороння співпраця у форматі “Twinning”.
 - xi. Українські норми і стандарти *корпоративного управління* дуже слабкі, дотепер відсутні основні закони про акціонерні товариства, захист прав акціонерів, обов’язкові стандарти бухгалтерського обліку й аудиту, які б відповідали європейським/міжнародним стандартам.
 - xii. Повне дотримання *екологічних стандартів* ЄС є справою, що дуже дорого коштує. Неможливо швидко забезпечити виконання цих стандартів без суттєвих витрат. Хоча політика невживання заходів також може обійтися дуже дорого, особливо у сфері охорони здоров’я. План дій до ENP передбачає поступове впровадження екологічних *acquis* за фінансової підтримки ЄС. Приєднання України до Кіотського протоколу відкриває

- потенційно важливі можливості для прискорення процесу співпраці з Європейським Союзом.
- xiii. В Україні існує негайна потреба щодо посилення норм техніки безпеки у *трудоному законодавстві*, що передусім вимагає сучасного переобладнання окремих секторів економіки, наприклад вугільної промисловості. Водночас ми вважаємо за доцільне запровадити систему страхування цивільної відповідальності. Відзначаємо, що немає сенсу увідповіднювати національне законодавство до обтяжливих норм ЄС, наприклад щодо неповної зайнятості та інших. Взаємне визнання професійної кваліфікації та координація соціальної допомоги стали б природним доповненням до наближення до інших “трьох свобод”.
 - xiv. Щодо *вільного руху осіб*, то скасування Україною візових обмежень для громадян ЄС можна вважати дуже позитивним для обох сторін. Упродовж кількох наступних років асиметрія у цьому питанні слугуватиме інтересам обох сторін. Безвізовий в'їзд для українців стане можливим тоді, коли Україна досягне вищого рівня життя та контролю кордонів. Уже ведуться переговори щодо спрощення візового режиму для громадян України, які в'їжджають до ЄС.
 - xv. Україна має вагомий *людський капітал*, особливо у сфері природничих наук, але існує величезний внутрішній попит на оновлення процесу викладання суспільних наук і предметів, які стосуються управління. Зважаючи на заплановане розширення грантової допомоги ЄС з 50 до 100 млн. євро у найближчій перспективі, ми пропонуємо зробити пріоритетом надання стипендій студентам вищих навчальних закладів, а саме збільшити кількість українських студентів, які нині навчаються в ЄС, з декількох десятків, до тисячі українських студентів до 2008 року.

12. Контрольні орієнтири

Переговори та впровадження ФТА+ залежатимуть від низки основних контрольних орієнтирів, наприклад, для впровадження та перегляду такої угоди після кількох років для переходу на прогресивніший рівень відносин. Щоб забезпечити високий рівень вигідності ФТА+, головною стратегічною потребою для України є перехід до прозорого, послідовного та великою мірою декорумпованого режиму управління економікою і, таким чином, здобуття гарної репутації в очах міжнародної ділової спільноти саме за ці якості. Прикладами умовних контрольних орієнтирів може бути ухвалення необхідних законів для створення умов для високоякісного управління економікою, зокрема наявних законопроектів про акціонерні товариства, права міноритарних акціонерів і політику щодо конкуренції, відхилених Верховною Радою України упродовж останнього року, але які не становлять передумови для вступу до СОТ.

У будь-якому разі має існувати моніторинг впровадження законодавства, увідповідненого до норм ЄС згідно з Планами дій ENP, і це може пов'язуватися з намірами надавати допомогу по каналах Інструменту Європейської політики сусідства залежно від результатів роботи згідно з критеріями доброго державного управління. Це також може прив'язуватися до умов, встановлених міжнародними фінансовими організаціями (МФО). Класична політика торгівлі взагалі не може

бути прийнятним інструментом для створення умов розширеної економічної політики. З іншого боку, там, де угода про вільну торгівлю є складником широкої стратегії трансформації та процесу європейської інтеграції, з'являються можливості спрямування фінансування ЄС і міжнародних фінансових установ на реформи політики, важливі для успішного виконання ФТА+.

13. Від вразливих секторів до переорієнтованої української економіки

Ми уважно розглянули певні сектори економіки, що зараз найбільше захищені у країнах ЄС чи в Україні і де потрібно очікувати найбільшої опозиції впровадженню вільної торгівлі.

Для обох сторін сільське господарство – це великою мірою захищений і політично вразливий сектор. В Україні це відбувається тому, що модернізація сільськогосподарського сектору почалася тільки недавно після важливого першого кроку приватизації. Для ЄС вже існують чималі політичні розбіжності щодо узгодження умов відкриття програми Дохського раунду переговорів СОТ, особливо щодо лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Упродовж кількох років вразливими промисловими секторами для ЄС були виробництво сталі та текстильна промисловість. Однак у будь-якому разі після вступу України до СОТ необхідно буде скасувати суттєво обмежувальну квоту ЄС на імпорт сталі з України, а ФТА+ не збільшить виклики у цьому секторі. Стає очевидним і те, що європейські й українські виробники сталі починають вбачати можливості для комплементарності та взаємної інтеграції через інвестиції. Наразі Україна ще не досягла рівня потужного гравця у текстильній промисловості, але із запровадженням ФТА+ відкриваються перспективні можливості для внутрішньогалузевої торгівлі текстильними виробами й одягом, оскільки Україна має близьке розташування до ринків і мережі постачань ЄС, низькі витрати на оплату праці і, відповідно, може отримувати більші прибутки.

Ці виклики ще більше обтяжують українську сторону, де майже кожний сектор економіки, включаючи, наприклад, автомобілебудівну промисловість з низьким рівнем конкурентоспроможності, стоїть перед перспективою глибокої реструктуризації та заміни обладнання. Поширеність низького рівня конкурентоспроможності української промисловості та сектору послуг на міжнародному ринку робить недоцільними спроби визначити окремі галузі, які можуть обґрунтувати необхідність запровадження особливого захисту. Тому стратегія повної відданості принципам відкритості та постійного поліпшення ділового середовища виявляється важливою та обов'язковою до виконання. Як тільки Україна досягне гарної репутації за виконання такої стратегії, яка означає переорієнтацію української економіки, створяться достатні підстави для очікування потужного припливу внутрішніх та іноземних інвестицій. Уже зараз існують ознаки того, що гравці основних секторів промисловості, наприклад виробники електроніки, серйозно розглядають варіант розміщення важливої частини європейської мережі постачань в Україні, що також може бути перевагою для глобального рівня конкурентоспроможності ЄС, який протистоїть виклику азійських країн.

14. Українсько-російські торгівельні й економічні відносини

Багато аспектів FTA+ впливатимуть на відносини між двома сторонами та Росією. І ЄС, і Україна хотітимуть, щоб домовленості в рамках FTA+ було узгоджено з позитивними та конструктивними відносинами з Росією, наприклад:

- У принципі можливості для вільної торгівлі між цими трьома сторонами існують. Для України головна мета – отримання можливості вільної торгівлі і з ЄС, і з Росією. Однак Росія також обстоює митний союз з Україною (а також Білоруссю і Казахстаном), що Україна відкидає як потенційну перешкоду для вільної торгівлі між ЄС та Україною.
- Що стосується дуже складної системи технічних норм і стандартів для промислових і сільськогосподарських продуктів, бажано наблизити їх до єдиного комплексу стандартів. Україна наближає свої норми до стандартів ЄС. У цьому питанні було б дуже корисно, якби Росія також висловила чітку згоду щодо наближення своїх норм до європейських стандартів у межах Єдиного європейського економічного простору (між ЄС і Росією).

13. Міжнародні фінансові організації

Світовий банк, Міжнародний валютний фонд та Європейський банк реконструкції та розвитку вже стали важливими гравцями в Україні. Європейський Союз також розширює свою присутність в Україні через Європейський інвестиційний банк. ЄС готує власні інструменти Політики європейського сусідства на заміну програми TACIS. Кілька міжнародних фінансових організацій вже намагаються координувати свою роботу з ЄС на розширеному європейському просторі. Вони здобули вагомий досвід упродовж періоду підготовки країн Центральної та Східної Європи до вступу до ЄС. Зокрема Світовий банк підтримував спроби запровадження реформ у рамках наближення національних норм до економічних стандартів і регуляторної політики Європейського Союзу. Європейський інвестиційний банк – це новий гравець в Україні, але він уже подає сигнали про свою готовність співфінансувати проекти разом з Європейським банком реконструкції та розвитку і Світовим банком. Бажано, щоб така координація донорів запрацювала на повну потужність. Наприклад, позики Світового банку на корегування політики можуть слугувати як додаткова технічна допомога та додаткові фінансові стимули для України для ухвалення реформ у широкому просторі управління економікою. Посилити процес реформування можуть основні двосторонні постачальники допомоги, включаючи країни – члени ЄС і Сполучені Штати Америки.

15. Що можна здійснити? Що для цього необхідно?

На жаль, політичні альтернативи обираються у вигляді компромісу того, що можна здійснити, та того, що буде найвигоднішим.

Буде досить просто та реально досягти створення найменш амбітної та базової зони вільної торгівлі, яка усуне тарифи за винятком продукції сільського господарства, але не принесе великих переваг, тому що найважливішими перешкодами для розвитку торгівлі й інвестицій в Україні, які залишаться після вступу країни до СОТ, будуть добре відомі проблеми управління економікою (відсутність

прозорості у ділових стосунках, передбачуваної урядової політики, поширена корупція).

З іншого боку, було б нереалістично вимагати повного включення до внутрішнього ринку ЄС на кшталт Норвегії в Європейському економічному просторі упродовж п'ятирічного терміну. Тягар забезпечення повної відповідності законодавству ЄС, що покладатиметься на Верховну Раду України, урядові установи та приватний сектор, звичайно, буде надмірним для України впродовж такого короткого проміжку часу.

Підписання FTA+ відповідно до зазначеного вище плану потребуватиме проведення в Україні реформ. Досягти такого типу угоди набагато складніше, ніж угоди про просту вільну торгівлю. Це виявиться реалістичним кроком лише за однієї життєво необхідної умови: якщо український уряд, Верховна Рада, бізнес-лобі та громадянське суспільство зможуть разом знайти політичну волю для роботи в цьому напрямі. Наразі до цієї умови не можна ставитися легковажно, тому що наявний склад Верховної Ради України відхилив низку законів, які б стали важливими частинами всебічної стратегії, спрямованої на поліпшення управління українською економікою. Таким чином, ми ще побачимо, чи новий склад парламенту працюватиме краще після березня 2006 року.

Досвід посткомуністичних перетворень у Європі вказує на модель, яка складніша за природний процес. Ця модель видається скоріше як створення двох груп країн. Одна група складається із заможних країн із законослухняним суспільством, інша – з бідних (за винятком кількох) і найкорумпованіших країн. На перший погляд здається, що це дві природні групи, які підтримують одна одну. Після перемоги Помаранчевої революції Україна намагається вирватися з однієї групи та приєднатися до іншої. Однак існують потужні природні економічні чинники, які утримують країну у “хибному колі” бідності та корупції. Тому існує необхідність запровадження саме поглибленої формули вільної торгівлі.

На цьому етапі майбутнє Помаранчевої революції та європейський вибір України перебувають у критичному стані і ще не можуть вважатися визначеними. Необхідно розробити надійну та реалістичну стратегію реформування у короткостроковому періоді, просуваючись від умов вступу до СОТ до умов запровадження поглибленої вільної торгівлі або підписання FTA+ з ЄС. У довгостроковому періоді Україна може стати лише процвітаючим і стабільним демократичним суспільством з багатогалузевою економікою, де загальним правилом повинно бути використання міжнародних стандартів і норм управління економікою для забезпечення належної конкурентоспроможності. Наближення національних норм до стандартів ЄС видається стратегічним мірилом і для втілення політики “Європейського вибору” України, і для запровадження загальних міжнародних стандартів.

1. Вступ. Деякі принципи та моделі

Це дослідження стосується можливого змісту, наслідків і вірогідності укладення Угоди про вільну торгівлю (надалі – ФТА) між Європейським Союзом і Україною. Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною (УПС), що набрала чинність 1 березня 1998 року, передбачала можливість укладення ФТА між обома сторонами. Дослідження за програмою TACIS, проведене 1999 року (надалі згадується як “дослідження 1999 року”), докладно займалося цими питаннями. Теперішнє дослідження має за мету отримати сучасніші дані².

Нова політична обстановка. Після дослідження 1999 року у відносинах між ЄС та Україною відбулося щонайменше п'ять важливих змін:

- ЄС збільшився до 25 країн-учасниць, з яких Польща, Словаччина та Угорщина безпосередньо межують з Україною, а скоро до них приєднається і Румунія.
- ЄС розробив нову “Європейську політику сусідства” (ENP), яка стосується також і України та суттєво розширює план заходів щодо інтеграції між ЄС та Україною, включаючи “участь у внутрішньому ринку”. Таким чином, поглиблена інтеграція вже передбачає ідею вільної торгівлі.
- За останні п'ять років українська економіка відновила зростання, компенсуючи втрати перших років незалежності. Переважно це стало можливим завдяки виникненню у світі надзвичайного попиту на металургійну продукцію, який наразі скінчився. Таким чином, терміново потрібні нові стабільні джерела економічного зростання.
- Україна крок за кроком провадить переговори про вступ до СОТ, а керівництво країни тепер вважає найвищим пріоритетом їх швидке завершення, що стало б головною передумовою для початку переговорів щодо вільної торгівлі з ЄС. Проте, продовження опору в парламенті щодо ухвалення деяких необхідних законів щодо СОТ означає, що терміни вступу до цієї організації залишаються невизначеними.
- Торік Україна пережила вражаючу Помаранчеву революцію, що мала за мету рішучий прорив на користь міцного демократичного устрою, за яким було проголошено амбітні цілі щодо європейської інтеграції. Проте подальший розвиток подій нагадує, що стабільність демократії не досягається за день.

Під час зустрічі на найвищому рівні між ЄС та Україною 1 грудня 2005 року лідери ЄС *“ще раз підтвердили, що метою є продовження поглиблення економічної інтеграції між ЄС та Україною та, задля досягнення цього, очікують на якнайскоріший початок переговорів щодо Зони вільної торгівлі щойно Україна приєднається до СОТ”*.

Завдяки всім цим подіям нагальною потребою та ще доречнішою стала розробка стратегії лібералізації торгівлі та економічної інтеграції між ЄС та Україною.

Форми вільної торгівлі. Під вільною торгівлею традиційно розуміють просту річ, а саме скасування тарифів і квот на торгівлю товарами. Щодо вільної торгівлі між ЄС та Україною обидві сторони розуміють, що, в будь-якому разі першочерговим кроком є вступ України до СОТ. Одразу ж після досягнення цього подальший рух до найпростіших форм вільної торгівлі з ЄС був би доволі поміркованим кроком, оскільки в середньому тарифи, пов'язані зі вступом до СОТ, будуть порівняно низькими, а правила СОТ виключають обмеження через квоти як загальний принцип.

Точніше вступ до СОТ означає:

- фіксацію тарифів, переважно на низькому рівні;
- ліквідацію обмежень через квоти;

² П.Брентон, *Вивчення оцінок економічної вірогідності, загального впливу та підтекстів Угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом та Україною відповідно до Угоди про партнерство і співробітництво*, Стислий виклад, Центр європейських політичних досліджень, Брюссель, 1999 р.

- відкриття для вільної торгівлі багатьох секторів послуг;
- правила для митних процедур;
- правила стосовно безтарифних бар'єрів за принципом бездискримінаційного “національного режиму”.

Отже, найпростіша FTA, таким чином, додала б до перелічених вище умов СОТ тільки рух до нульових тарифів на торгівлю товарами, проте за можливої невеликої кількості винятків, таких як сільське господарство. Така найпростіша форма вільної торгівлі була б однозначно ймовірною, оскільки вона доволі небагато додає до умов, що стосуються членства у СОТ, яке, як очікується, у будь-якому разі станеться у найближчому майбутньому.

Поглиблені форми економічної інтеграції, які ми називатимемо “поглиблена вільна торгівля”, або “FTA+”, могли б у принципі включати такі подальші складники:

- Для торгівлі товарами – суттєве усунення безтарифних бар'єрів через гармонізацію та/або обопільне визнання нормативних правил і технічних стандартів.
- Для секторів послуг – повне їх охоплення та узгодження нормативних правил внутрішніх ринків, що призведе до узгодження та/або обопільного визнання нормативних стандартів.
- Поширення цього підходу на капітали та робочу силу, безперечно, з різноманітними передумовами та перехідними періодами, як і у разі з товарами та послугами.
- Відданість європейським моделям і методам політики щодо конкуренції, корпоративного керівництва та регулювання внутрішнього ринку.
- Узгодження з європейськими стандартами охорони довкілля, розраховане на тривалий термін, але з якнайшвидшим початком.
- Супровідна політика, що включає технічну допомогу, інвестиції в інфраструктуру та виховні й освітні програми.

Наскільки далеко або як швидко рухатися у цих напрямках – це потребує прискіпливої уваги для визначення найдоцільнішого пакета та розподілу часу на окремі етапи у відносинах ЄС–Україна, і ми є прихильниками ретельного аналізу затрат і вигод щодо цих можливостей. Концепція поглибленої вільної торгівлі охоплює широкий діапазон ймовірних переліків пріоритетів або планування у часі послідовності різних складників, а наша доповідь зводиться (у Главі 6) до єдиного погляду на вірогідний набір пріоритетів. Тимчасом як можливі багато альтернативних пакетів, ми не заохочуємо “принципу супермаркету”, тобто просто повибирати простіші складники. Як зазначено нижче, потрібно досягти узгодженої взаємодії між складниками різних секторів так, що, на наш погляд, можна порадити цілісний підхід (який наголошує зв'язок між частинами і цілим). Основною змінною величиною в процесі налаштування основних параметрів переліку пріоритетів мало б бути встановлення послідовності та тривалість перехідних періодів для різних реформ.

Аспекти можливості впровадження. Щодо перспективи вільної торгівлі між Україною та ЄС існують кілька аспектів можливості впровадження, які потрібно мати на увазі.

Адміністративна спроможність видавати закони та здійснювати необхідні політичні кроки. Без сумніву, адміністративна спроможність України в державному секторі досі слабка, проте в контексті вільної торгівлі є важлива відмінність між тими заходами, що є чистими кроками щодо лібералізації, і тими, що передбачають складні регуляторні можливості. Існування в плані дій питання про “просто вільну торгівлю” насправді полегшить тягар на плечах керівництва держави через зняття завдання зі справляння митних зборів (хоча потреба у відповідному митному регулюванні й не зникає), скорочення або скасування вимог щодо ліцензування в разі започаткування діяльності у секторах послуг та руху капіталу та – як це зробила Україна 2005 року – простим скасуванням візових вимог для тих, хто приїздить з ЄС. З іншого боку, план дій з питань “поглибленої вільної торгівлі” в процесі узгодження з *acquis* ЄС або засвоєння найкращої практики

міжнародного регулювання потребував би серйозних інституційних реформ і розбудови спроможностей. Це стосується передусім технічного функціонування владних підрозділів, які займаються регулюванням, у виконавчій гілці влади, що потребує довершених професійних знань. По-друге, це стосується роботи правоохоронних і судових органів. По-третє, це потребує правильного розподілу владних повноважень між виконавчою, законодавчою та судовою гілками влади. За всіма цими позиціями показники України, за даними міжнародних оглядів, здійснених МБРР та ЄБРР, досі низькі.

Імовірність застосування стратегії реформ з погляду політекономії. Поки що проходження через парламент важливих складників економічної реформи не дало підстав очікувати, що в політиків з'явиться потреба у створенні заново диверсифікованої економіки, яка спроможна конкурувати на міжнародному рівні. Зокрема парламентські угруповання, що представляють олігархічні інтереси і мають міцні зв'язки з виконавчою владою, загальмували спроби запровадити деякі базові закони щодо вступу до СОТ і міцні основні правила корпоративного управління. Представники інтересів олігархічного бізнесу здобули завдяки грошам вплив у парламенті та забезпечили дуже високий рівень безпосереднього представлення у ньому. З іншого боку, громадянське суспільство зміцнилося завдяки протестам проти корупції у владі – такою була суть Помаранчевої революції. На час написання цього документа невідомо, чи наступний політичний період може породити владну структуру, що мала б волю та здатність здійснювати низку глибоких реформ.

Конкурентоспроможність економіки і здатність до процвітання за умов відкритого ринку. Україна вже зволікає зі структурним пристосуванням своєї економіки до умов конкуренції на світовому ринку. Проте Україна таки досягла величезного активного торговельного сальдо, починаючи з 2000 року, що створює сприятливе підґрунтя для лібералізації торгівлі. Це активне сальдо тепер зменшуватиметься в результаті зниження попиту на експортну продукцію металургії та підвищення цін на імпортовані енергоносії. Згадане підвищення цін на енергоносії до рівня світових ринків, яке довго відкладалося, тепер нав'язують Україні, яка, таким чином, не має іншого вибору, ніж розвивати енергоощадливішу та конкурентоспроможнішу на міжнародному ринку економіку. Це потребуватиме нового й швидкого зростання у багатьох галузях промисловості та секторі послуг. Це, своєю чергою, потребує сприятливого ділового клімату за міжнародними стандартами, що знову повертають нас до питання “поглибленої вільної торгівлі”.

Освітній рівень робочої сили щодо розвиненої ринкової економіки. Усі колишні комуністичні держави Європи досягли високих стандартів освіти. Міжнародні дослідження свідчать: щодо легших для порівняння математичних і природничих дисциплін рівень досягнень в освіті і серед нових членів ЄС, і в Україні, Росії та Білорусі справді вищі за рівень західноєвропейських країн. Здатність пристосуватися до нових технологій добра, як, наприклад, у разі зі стрімким розвитком сектору послуг з програмного забезпечення інформаційних технологій. Таким чином, виконано цю вихідну передумову для глибокої інтеграції з ЄС.

Здійснення та необхідне. Що є здійсненням для цього проекту, залежить у короткій перспективі від рівня прагнень. Проте у середньостроковій перспективі чинник політичної волі є ключовим для перетворення амбітніших проектів на здійсненні, а особливо для України, оскільки загальний рівень освіти задовольняє ключовій вимозі поглибленої інтеграції до Європи. Найпростіше завдання щодо вільної торгівлі є, вочевидь, найбільш вірогідним у найближчій перспективі, оскільки це полегшує проблеми зі слабким адміністративним функціонуванням, а економіка стартує з великим активним торговельним сальдо. Однак навряд чи це принесе важливі вигоди. З іншого боку, потреби у сфері політики й адміністрування, що їх висуває поглиблена вільна торгівля та план дій реформ, набагато обтяжливіші. На цьому етапі нема впевненості, чи цей розширений план дій виявиться здійсненням у наступний період. Чинник політичної волі є, без сумніву, не чимось статичним, а результатом постійної взаємодії між політичними лідерами, сприйняття думки громадськості та впливу ділових кіл і громадянського суспільства. На цей час, коли настає кінець дешевим запасам енергоносіїв, повинна стати якомога очевиднішою потреба у

грунтовних економічних реформах. Що більше, коли політична ситуація явно непевна та нестабільна, що зрозуміло для країни на середині її шляху посткомуністичних перетворень, потреба у зовнішній опорі для процесу реформу якнайбільша.

Порівняльний аналіз витрат і здобутків для оптимального пакету FTA+. Складним завданням є точний вибір найкращого ступеня та швидкості наближення України до юридичної бази та практики внутрішнього ринку ЄС. Існує потреба у дієвих критеріях для визначення найкращого шляху для поступу на майбутнє, що придатне до передбачення. Все це у принципі має ґрунтуватися на аналізі витрат і здобутків для України при наближенні (вищого або нижчого ступенів) до правил і стандартів кожного складника політики ЄС на зовнішньому і внутрішньому ринках (відомий як *acquis communautaire*³ ЄС).

Витрати та здобутки від переходу на зазначене ринкове законодавство та лінію поведінки можна визначити таким чином:

- **Витрати**
 1. *Витрати на державний сектор*, тобто на кваліфікований персонал урядових підрозділів і матеріальні ресурси для промислових закладів.
 2. *Витрати на приватний сектор* для змін у сфері технічних вимог до продукції з метою відповідності стандартам ЄС або для сектору послуг – щодо регуляторних норм.
 3. *Витрати на прискорену економічну реструктуризацію* разом із відмовою від інвестицій і безробіття перехідного періоду.
- **Позитивні досягнення:**
 1. *Прибутки завдяки доступу на ринок ЄС.*
 2. *Прибутки завдяки обумовленим фінансовим стимулам*, які пропонують ЄС і міжнародні фінансові установи.
 3. *Прибутки завдяки поліпшенню керованості національної економіки*, що веде до кращого функціонування економіки.

Тимчасом як головним питанням щодо видатків є тягар практичного застосування регуляторних правил і стандартів, треба мати на увазі різницю під час аналізу втрат і вигод між:

- **Обов'язковими стандартами**, які повинні бути прийнятими усім сектором, як це властиво фінансовому секторові.
- **Добровільними стандартами**, які можуть застосовуватись окремим підприємством за його бажанням, що є типовим для промислової продукції.

Система добровільних стандартів – важливий складник парадигми ринкової економіки у той час, як загальне правило обов'язкових стандартів (радіше, ніж їх довільний вибір відповідно до зовнішніх чинників) є складником парадигми економіки з центральним плануванням, чийм пережитком є система Держстандартів.

Приклади видатків і вигод у деяких випадках можливої згоди ЄС:

Український виробник добровільно вирішує застосовувати стандарти ЄС до своєї продукції і отримує доступ на ринок ЄС. Ці видатки не повинні бути занадто обтяжливими, оскільки компанія може не дотримуватися них. ЄС і міжнародні фінансові установи можуть надати технічну допомогу в організації закладів з тестування та оцінки відповідності. Однак вигоди в сенсі керування економікою незначні.

³ Термін *acquis* – це французьке слово, широко вживане у різних колах ЄС як скорочення на позначення корпусу правових актів Європейського Союзу. Від нових членів вимагається, щоб вони повністю відповідали вимогам цих *acquis*. А члени Європейської економічної зони повинні повністю відповідати вимогам *acquis* для внутрішнього ринку.

Виважені правила для фінансових послуг обов'язкові для всіх банків разом з основними міжнародними стандартами та стандартами ЄС. Спочатку видатки на відповідність стандартам можуть бути відчутними, проте вигоди в сенсі керування національною економікою дуже важливі, а допомога інвестиціями від міжнародних фінансових установ може бути суттєвою. Проте якби українські банки здобули повний доступ на ринок ЄС, отримали “європейський паспорт” і запровадили систему регулювання – це і було б, власне, повною відповідністю всім директивам ЄС, однак водночас і додатковим великим тягарем за незначної вигоди на цій стадії. Стандарти бухгалтерського обліку й аудиту разом із практикою ЄС і міжнародною, на цей час добровільні в Україні, але могли б стати обов'язковими для всіх великих компаній. Видатки на увідповіднення спочатку доволі високі для приватного сектору, й нема жодних прямих вигод у сенсі доступу на ринки для торгівлі. Проте вигоди в плані доступу на міжнародні ринки капіталів, поліпшення керування національною економікою та створення сприятливого ділового середовища для іноземних інвестицій уже важливі.

Більш загально критерієм для оцінювання бажаного ступеня відповідності стандартам ЄС є: (I) чи це сприяє поглибленій ринковій інтеграції; (II) чи закон або стандарт ЄС відповідає кращій світовій практиці; (III) чи це допомагає процесам реформ перехідного періоду; (IV) чи це може допомогти подолати опір зацікавлених груп у реформуванні в країні. Ось критерії, що будуть взяті до уваги згодом у цій доповіді, особливо під час розгляду деяких деталей щодо відкриття ринку та плану дій з реформування сектору послуг.

Узгоджена взаємодія складників з погляду цілісного підходу. Хоча кожен окремий випадок ухвалення норм і стандартів ЄС можна оцінювати як незв'язаний елемент, однак це може бути лише першим кроком в оцінюванні, оскільки між численними діями в цьому секторі буде часто узгоджена взаємодія.

Приклад можливої узгодженої взаємодії між численними складниками процесу досягнення відповідності ЄС

Перспективи сектору цивільної авіації в Україні можна було б радикально поліпшити завдяки угоді “про відкрите небо” разом із доступом на ринок ЄС, але тільки за умови, що українські авіалінії можуть купити нові повітряні судна на підставі конкуренції без жодного імпортного мита (*таким чином, це – вільна торгівля товарами та послугами водночас*). Окрім того, основні аеропорти потребували б модернізації для відповідності європейським стандартам безпеки та великих інвестицій в інфраструктуру, що йде услід за приватизацією, що могло б також залучити іноземні інвестиції (*таким чином, це – подальша додаткова відповідність нормативній базі та інвестиції в інфраструктуру*). Потенційна взаємодія між цими численними кроками була б переконливою, у той час як ізольовані дії не принесли б сприятливого результату з погляду витрат і прибутків.

Це пов'язано із ширшою суперечкою щодо вироблення національної репутації, іміджу та ідентичності. Міжнародні інвестори хочуть синтезувати масиви докладної інформації у вироблення своїх стратегій інвестування. Щоб досягти мети створення репутації сприятливого клімату для ділової активності, життєво важливо спиратися з довірою на міцний набір правил, що дають змогу у подальшому передбачати політику на перспективу. Нові країни – члени ЄС, вочевидь, витримали вкрай нагальний процес перетворення на країни, що повністю відповідають стандартам і правилам ЄС і яких підтримували правоохоронні структури. Для України “Європейський вибір” став гаслом, але щоб зробити правдивим цей образ, має існувати дуже суттєва відданість стандартам ЄС. Тут нема обов'язкової потреби у цілковитій відданості, як у випадку з країнами – кандидатами на вступ, але має бути певна критична маса. Інакше не буде вигоди в сенсі репутації, як це насправді було в цій справі впродовж режиму Кучми. Помаранчева революція створила можливості для створення нової репутації, а поглиблена вільна торгівля з ЄС могла б стати стратегічним механізмом для досягнення цього.

2. Події макроекономічного та структурного характеру в Україні

Україна опинилася на роздоріжжі на своєму шляху від радянського минулого до європейського майбутнього. У той час, як зовнішнє середовище стає менш сприятливим, потрібен великий стрибок вперед для створення ринкової економіки, а саме такої, яка б давала змогу проводити структурні зміни через створення нових виробництв, що пропонують нову продукцію або ефективніші лінії виробництва. Це означає скористатися моментом, створеним Помаранчевою революцією, та поєднати переговори про поліпшений доступ на зовнішні ринки водночас із рішучими реформами всередині країни, а також сигналізувати своїм та іноземним інвесторам, що Україна збирається скористатися зі своєї відносної переваги як низькозатратного виробника, що поєднує Європу й Азію.

2.1. Макроекономічні показники

Чудово те, що українська економіка спромоглася швидко зростати останні кілька років, одужуючи після глибокого спаду перших років переходу від комунізму. Тепер макроекономічна ситуація ускладнюється, але, передбачаючи, що стабільність валютного курсу гарантована, стартові умови на наступні роки залишаються більш-менш сприятливими.

Україна пережила відчутне одужання за шість років після кризи 1998 року (IMF 2005 р., World Bank 2005 р.). ВВП загалом зріс на 50% за період з 1999 до 2004 року. Завдяки 12,1% 2004 року зростання української економіки було найвищим у Європі. Проте це одужання почалося з низького рівня. Спад виробництва в Україні в 1990-ті роки був вираженішим, ніж в інших країнах перехідного періоду, а ВВП країни досі не досяг свого рівня 1990 року. Показник ВВП України на особу становить 1200 євро за ринковими цінами, що становить менше половини відповідних показників у Росії або Румунії і навіть не сягає 10% відповідних показників ЄС, коли він налічував 15 членів (хоча за показниками паритету купівельної спроможності цей диспаритет набагато нижчий).

Прискорення економічного зростання спричинено передусім експортом. Швидке піднесення у Китаї сприяло експорту української сталі, у той час як подальше зростання в Росії принесло вигоди українським експортерам машинобудівних галузей. На додаток політика низького обмінного курсу гривні після кризи 1998 року суттєво підвищила конкурентоспроможність. Відповідно щорічне зростання експорту становило 25%, починаючи з 2002 року, що дало в результаті додатне сальдо поточного рахунку (10,5% ВВП 2004 року) та накопичення валютних резервів. Ці сприятливі зовнішньоекономічні умови допомогли викликати інвестиційний і будівельний бум, причому внутрішній попит на той час відігравав дедалі важливішу роль. Відчутний сплеск кредитування приватного сектору та зростання сукупних чистих прибутків також сприяли цьому. До 2004 року економічне зростання давало змогу поліпшити фінансове становище, що призвело до суттєвого зниження співвідношення боргу до ВВП (з 61% ВВП 1999 року до менш як 27% ВВП 2004 року). Економіка також пережила зростання у сфері реального попиту на грошові ресурси завдяки впевненості та прибуткам, що зростали. Макроекономічна стабільність, досягнена Україною 2004 року, була відчутною і в абсолютному, і у відносному сенсі, якщо порівняти рівень інфляції, збалансованість бюджету та державний борг України та країн – кандидатів на вступ до ЄС (див. нижче) і стандарти, встановлені для зони євро (Vinhas de Souza et al. 2005).

Проте зараз макроекономічна ситуація в Україні швидко погіршується за одночасно сповільненого зростання, інфляції, що зростає, та дефіциті бюджету (World Bank, 2005 рік; International Centre for Policy Studies, 2005 рік). Після виборів кінця 2004 року реальне зростання сповільнилося у той час, як інфляційний тиск на зростання ВВП уповільнив останній до 2,8% у січні–серпні 2005 року у порівнянні з відповідним періодом попереднього року. Скорочення державних інвестицій разом із триваючою непевністю щодо політичного втручання зумовило великий спад у попиті на інвестиції. Частка чистого експорту також зменшилася, частково це було результатом подорожчання гривні у квітні. Зростання споживання, підкріплене фінансовими стимулами, залишалося міцним.

Промислове зростання сповільнилося до 3,5% у січні–серпні 2005 року. Велика частка сповільнення може бути віднесена на рахунок металургії (-3,2% у січні–липні) та нафтопереробки (-8,6%). Виробництво металів знизилося через падіння світових цін на метали, зменшений попит на імпорт до Китаю та напруженість через реприватизацію. Нафтопереробний сектор потерпав від зменшення попиту, що було наслідком стрімкого зростання цін і зроблених перед тим спроб уряду регулювати ціни й обмежувати експорт (заборонений у травні). Сільськогосподарське виробництво зросло лише на 2,5% цього року порівняно з 20% 2004 року. Невпевненість інвесторів призвела до зниження темпів будівництва до 7,7% у січні–серпні 2005 року. З іншого боку, харчова промисловість продовжує зростати на 14% цього року, що відображає зростання реальних доходів сімей.

Тиск інфляції, що дедалі зростає, віддзеркалює суттєве обмеження виробничих потужностей, великі терміни приросту торгівлі, масовані підвищення заробітних плат у державному секторі та пенсій і негнучкість у поставках товарів підвищеного попиту на ринки деяких видів харчів (наприклад, м'яса). Водночас вплив і тривалість цих інфляційних шоків підсилювалися грошовою політикою, яка має схильність переводити тиск на валютному ринку прямо у зміни стану грошової сфери. Як результат, річна інфляція у вигляді індексу споживчих цін підвищувалася починаючи з початку 2003 року і сягнула 14,9% у період між серпнем 2004 та 2005 років.

У макроекономічній структурі найболючішим питанням є політика планованого обмінного курсу⁴. За зовнішніх умов сталого додатного зовнішньоторгівельного сальдо й практично стабільного обмінного курсу існує інфляційний тиск, що зростає, хоча й після періоду доволі обмеженого інфляційного впливу завдяки переходу на оплату грошима та скорочення оплати бартером (Vinhas de Souza et al. 2005). Підвищення курсу гривні на початку 2005 року можна інтерпретувати як крок до системи гнучкішого обмінного курсу, крок, що його підтримали міжнародні фінансові інституції, а влада оголосила свій намір просуватися до системи планування темпів і рівня інфляції. Насправді занадто довге збереження фіксованого обмінного курсу може призвести до нестабільності та сприяти спекулятивному тиску (van Aarle et al. 2004). Отже, з огляду на це доцільно, щоб Україна поступово рухалася до більшої гнучкості обмінного курсу для досягнення більшого контролю за сукупністю елементів грошової маси. Таким чином можна уникнути створення фінансово вразливих місць. На жаль, за широкої згоди щодо потреби у такій зміні є набагато менша згода щодо найкращих варіантів (див. Ющенко, 2000 рік), при наявності практичних складностей, що залишаються у здійсненні грошової політики в Україні (як і в інших країнах СНД, див. Есанов, Меркл та Вінгас де Суза, 2004 рік). Згадаймо дві з цих складностей: механізм впливу грошово-кредитної політики на рівень планових витрат досі нестабільний (див. Білан 2004 рік, Голоднюк, 2004 та Легенда, 2004) і наявність потенційної – а вона дедалі зростає – проблеми, пов'язаної з “побоюванням забезпечення підтримки”, коли дивляться на рівень доларизації грошових зобов'язань у фінансовій системі (IMF, 2005). Грошові запаси або правила щодо процентних ставок разом з плаваючим обмінним курсом – все це важко здійснити на практиці в Україні через відсутність і стабільних структурних відносин, і глибоких фінансових ринків, потрібних для підтримки таких фінансових правил. Ця проблема стосується й інших країн з перехідною економікою, таких як Китай (Diehl and Schweickert 2005).

⁴ 2000 року було запроваджено режим вільного валютного курсу, але фактично гривню продовжували утримувати на порівняно сталому рівні щодо долара США через інтервенції на ринку іноземної валюти. З 2000 року товарообіг і валютні резерви демонструють позитивне сальдо, що призводить до зростання грошових запасів, у той час як керівні фінансові органи утримувалися від нейтралізації цих потоків. Головним чинником, що сприяв браку ефективної нейтралізації, був брак інструментарію для нейтралізації та неефективність процентних ставок НБУ як важеля фінансової політики (Білан, 2004 р.). Завдяки успіхам у політиці стабілізації, також зріс попит на фінансові активи. Це призвело до швидкого приросту грошових запасів і буму кредитування (IMF, 2005 р.).

Припускаючи, що макроекономічна стабільність залишається одним з головних пріоритетів, просунена вперед реформами на початку діяльності Віктора Ющенка та сприятливими зовнішніми умовами стартова позиція на наступні роки досі сприятлива. НБУ домігся солідної репутації завдяки вдалому запровадженню нової грошової одиниці всередині 1990-х років і залишається однією з найшанованіших і найкраще керованих установ (Підрозділ економічної інформації, 2005 рік). Дотепер гарні стартові умови, а також репутація Національного банку повинні дозволити українським політикам зосередитися на вкрай потрібних інституційних реформах.

2.2. Інституційні реформи задля структурних змін

У той час, як металургійний бум виявився локомотивом швидкого економічного злету останніх років, потрібну диверсифікацію традиційних секторів відкладали через кланові інтереси та неадекватну модернізацію юридичної, нормативно-правової та інституційної бази. Інституційна реформа має тепер стати головним пріоритетом у структурних змінах.

2000 рік, коли Віктор Ющенко був прем'єр-міністром, став поворотним з погляду історичної перспективи, оскільки він позначив початок економічного одужання України (World Bank, 2004). Однак сильне зростання, починаючи з 2000 року, відображало низьку вартість приросту виробництва у багатьох галузях завдяки додатковим потужностям після нестримного спаду виробництва у 1990-ті роки. За таких умов зростання попиту всередині країни впливало скоріше на виробництво, ніж на ціни. Проте вартість приросту виробництва тепер зростає, у той час як обмежені потужності дедалі більше його стримують, що значно збільшує важливість капіталовкладень у основні фонди разом з ефективнішим розподілом наявних ресурсів, що є визначальним чинником потенціалу майбутнього зростання⁵. Хоча рівень інвестицій в Україну виявляється відповідним для підтримки загалом економічного зростання, не зрозуміло, чи їх буде достатньо для підтримки періоду швидкого зростання на середньостроковий термін.

Реструктуризація в Україні відкладалася через кланові інтереси бюрократії та певних економічних кіл, що прагнули зберегти елементи системи централізованого планування, та через брак консенсусу серед політичних лідерів і лідерів бізнесу щодо бажаності ринкових реформ (Economist Intelligence Unit, 2005). Недавнє дуже швидке одужання через зростання спиралося переважно на сектори виробництва продукції з низькою доданою (ба навіть від'ємною) вартістю, особливо металургію (Таблиці 2 та 3). Це призвело до стурбованості щодо довгострокової тривалості цього одужання, яке не було результатом далекосяжних реформ або широкомасштабного інвестування такого роду, необхідного для переорієнтації виробничих секторів на продукцію з вищою доданою вартістю та розвинені ринки. Ці занепокоєння трохи вщухли, коли останніми роками одужання виробництва, що дедалі триває, стало менш спричиненим традиційними галузями виробництва та передбачало ширшу й стійкішу основу для зростання. Упродовж цього періоду щораз важливіший внесок до зростання робили сектори з продукцією високої доданої вартості (включно з сектором машинобудування, харчовою та легкою промисловістю). З 2003 року машинобудування – підсектор з порівняно високою доданою вартістю – стало складником виробничого сектору, що найшвидше зростає. Швидке розширення машинобудування – результат сильного попиту в Росії на залізничні вагони та локомотиви, а також сплеск попиту серед українських споживачів на малобюджетні автомобілі українського складання.

Попри те металургійний сектор досі відіграє вирішальну роль. У 2003–2004 роках він повернувся до міцного приросту з показниками у десятки процентів, одужавши від різкого спаду виробництва у перші місяці 2002 року (що було наслідком низьких світових цін і поширенням торгівельних

⁵ Енергетика і житлово-комунальне господарство заслуговують на особливу увагу, оскільки продовжує зростати попит на енергію, а інфраструктура занепадає. На додаток до грабіжницького позбавлення енергетичного сектору потрібних інвестиційних ресурсів низькі ціни на енергію та проблеми, що лишилися, з платіжною дисципліною заохочують марнотратство та спотворюють структуру виробничих витрат у бік енергомістких технологій.

обмежень). Одуjuanня сектору позначилося на цінах та успішному переорієнтуванні експорту на нові ринки Близького Сходу й Азії. Проте за приблизно 75–80% виробництва українського металу, дотепер зорієнтованого переважно на іноземного, ніж внутрішнього споживача, вразливість цього сектору залишається важливим питанням. Воно ускладнюється через брак, що зростає, металобрухту та коксу всередині країни – двох ключових витратних виробництва сталі. Суперечливі урядові заходи – включаючи мито на експорт брухту – не змогли відвернути українських експортерів брухту від того, щоб скористатися нагодою вищих цін, що були деінде. У результаті, у кращому разі, успіх України у диверсифікації традиційних секторів був поступовий. Процеси приватизації та іноземного інвестування тривали повільніше в Україні, ніж у колишніх соціалістичних країнах Центральної Європи, таких як Польща та Угорщина. Фундаментальним викликом буде модернізація юридичної, нормативно-правової та інституційної баз, потрібних для діяльності ринкової економіки. Сталий поступ у створенні ринкових інституцій – обов’язкова умова для розширення ЄС і політики добросусідства. Україну характеризує широко розповсюджена державна власність, олігархічна структура бізнесу (велику частку економіки контролюють всього кілька промислових кланів), неефективна бюрократія та властива цій місцевості корупція. Важливість приватного сектору зросла (65% ВВП і 45% основних фондів), проте структура приватного сектору сильно перекручена на користь важкої індустрії, у той час як сектори послуг і малі й середні підприємства продовжують залишатися мало поширеними (МЦПД, 2005b). Звідси для нового керівництва країни, яке прийшло до влади у січні 2005 року, має бути природним головним пріоритетом сильний рух до реалізації ринкових інституційних реформ. Однак політики повністю перейнялися непродуктивними дискусіями, що призвело до зупинки процесу найважливіших реформ (Åslund, 2005 p.). Втручання уряду в енергетичний і харчовий сектори, сплеск видатків уряду та курс на реприватизацію призвели процес інвестування та перебудови до болючої зупинки. Надмірно високий податковий тягар шкодить бізнесу та інвестиціям, тимчасом як зростання затрат ані стимулює виробництва, ані приборкує інфляцію, що дедалі стрімкіше зростає.

Найостанніший варіант Доповіді Комісії “Блакитна стрічка” (Blue Ribbon Commission, 2005) стосовно України прямо вказує на інституційні вади як на перешкоди для структурних змін⁶. У цій доповіді прогнозується, що минуть роки, перш ніж відчутся їхній повний позитивний вплив, а кроки, потрібні для їх досягнення, спричинять жорстокі конфлікти інтересів. Однак достовірні ознаки, що керівництво країни схвалило курс на реформи, могли б, як очікується, посилити загальну впевненість. Попри те, що торгівельні переговори вже є в плані дій, податкова політика, приватизація, політика щодо конкуренції та краще фінансове посередництво – це ті ділянки для реформування, де керівництво країни могло б негайно зробити певні кроки для сприяння структурним змінам⁷. За відсутності реформ у цих ділянках країна матиме низький рейтинг

⁶ У доповіді пропонується п’ять пріоритетів для реформування. Перша ділянка для пріоритетних реформ охоплює політичну реформу, адміністративну реформу, реформу відносин між центральним і місцевим керівництвом та юридичну реформу. Соціальні реформи є ділянкою пріоритетів другого рівня. Ділянка реформ третього рівня складається з реформи оподаткування та розвитку фінансового сектору. Ділянка четвертого рівня пріоритетності стосується приватної власності – того, що було дискредитовано через поточні відносини між державою та приватним бізнесом у пострадянській Україні. Ділянка пріоритетів п’ятого рівня – міжнародна інтеграція України, що є життєво важливим для економічного розвитку країни.

⁷ Потрібно докласти зусиль для спрощення й уніфікації Податкового кодексу водночас зі скороченням загального оподаткування. Іншим завданням є гарантування того, що повернення коштів ПДВ експортерам насправді діє таким чином, що їх не карають незаконним збором у розмірі не менш як 20%. Кількість податків як податковий тягар також треба знизити з наявного високого рівня у 39% ВВП до поміркованіших 25–30% ВВП. Держава продовжує контролювати більшість капіталомістких підприємств: дві третини основних активів реального сектору залишаються у державній власності. Це особливо стосується енергетичної та транспортної галузі, телекомунікацій, комунальних підприємств. Потрібне розроблення міцнішої та послідовнішої політики конкуренції, яку підсилює б завершення приватизації. (Vinhas de Souza et al. 2005).

інвестиційної привабливості, що відлякуватиме іноземний капітал, тимчасом як український капітал втікатиме в офшорні зони.

Інституційна реформа повинна бути першим пріоритетом у структурних змінах. Головні перешкоди на шляху з радянського минулого до європейського майбутнього – всередині країни. Без зрозумілого сигналу загалові та приватному сектору, що відбудеться великий стрибок уперед у створенні надійних ринкових інституцій, який уможливить реструктуризацію через прихід на ринок нових виробництв з новою продукцією, є очевидний ризик, що Україна може не скористатися моментом, створеним сприятливими макроекономічними умовами й духом Помаранчевої революції, та застрягти на своєму шляху до сучасної ринкової економіки.

2.3. Торгівля й іноземне інвестування

Упродовж останнього десятиріччя товарообіг України приблизно подвоївся в доларовому обчисленні, водночас відбулася суттєва диверсифікація від російського ринку, що раніше переважав. Відчутно зріс експорт на азійські ринки, тимчасом як обсяг експорту до ЄС у складі 25 країн-учасниць і Південно-Східної Європи тепер удвічі більший за експорт до Росії. Нова структура товарообігу передбачає, що Україна здійснює експорт до ЄС та Азії, щоб сплачувати за свій імпорт російської нафти та газу.

Рівень відкритості торгівлі України (переважно як результат буму експорту металу) неабияк зріс (імпорт та експорт дорівнюють 90% ВВП), і зараз ці показники зіставні з іншими країнами регіону. Однак у середньостроковій перспективі стабільність цієї тенденції експорту залишається непевною, а експортні галузі стикаються з суворими хитами (World Bank, 2004): адаптаційна здатність експорту щодо прибутків за кордоном була і є низькою, український експорт залишається дуже одноманітним (як показано у повільних змінах показників диверсифікації України) та, врешті-решт, українські експортери стикаються з набагато більшими проблемами всередині країни, ніж за кордоном.

Попри те постійно змінюється регіональна структура товарообігу. Після розширення у травні 2004 року ЄС став найбільшим торговим партнером України. Товарообіг з ЄС-25 оцінюється у приблизно третину експорту та імпорту товарів 2004 року, водночас загальний товарообіг становив майже 15 млрд. євро. Незважаючи на всі ці факти, він суттєво нижчий за частку восьми нових членів ЄС з Центральної Європи за кілька років до їхнього вступу до ЄС. Наприклад, частка українського експорту до ЄС-15 (20% 2003 року) утричі нижча за відповідні показники Польщі. Роль Росії (хоча вона досі залишається найбільшою окремою країною – торговельним партнером України) постійно зменшується. Зафіксовано найсуттєвіше скорочення українського експорту до Росії, який впав до більш як половини сукупного експорту України; з 36% 1996 року до 16% 2004 року (Таблиця 2). Експортні потоки перенаправлено і до ЄС-25, і до решти світу, особливо до Азії. Щодо імпорту – зниження товарообігу з Росією було набагато менш суттєвим, в основному через його важливість як джерела енергоносіїв для України. Структура товарообігу України з ЄС-25 і Росією цілком значуще відрізняється (Додаток, діаграми 1 і 2). У спрощеному вигляді торговельні потоки в Україні включають у західному напрямку рух сировини та напівфабрикатів, а у східному – навпаки, продукція кінцевого виробництва, головним чином товари виробничого призначення. Ці риси властиві і торговельним відносинам Україна–ЄС, і Україна–Росія (Vinhas de Souza et al., 2005)⁸.

⁸ Конкурентоспроможна позиція України у світовому товарообігу на підставі показника виявленої відносної переваги демонструє наявність в Україні відносних переваг у виробництві металів, сільськогосподарської продукції включно з овочами, тваринними жирами та нехарчовою сировиною. Україна також мала, але втратила відносні переваги у хімічній продукції. Експорт цієї продукції стикається з більшими торговельними обмеженнями на ринку ЄС (антидемпінгові судові справи проти металургійної та хімічної продукції, обмеження схем загальної системи преференцій та ін.), ніж на російському ринку. Угоди про вільну торгівлю та схожі правила торгівлі, успадковані від минулого та ще досі частково дійсні, роблять російський ринок порівняно відкритішим, ніж ринок ЄС.

Залежність України від російських паливних ресурсів є частково наслідком об'єктивної наявності природних ресурсів, а частково – наслідком радянських часів, коли виникла вкрай неефективна структура споживання енергії. Українська економіка найбільш енергозатратна в регіоні. Запровадження енергоощадних технологій, а також диверсифікація постачальників енергії та видів енергії, що використовується, як очікується, зменшить залежність України від Росії. У сенсі експорту ринки ЄС видаються потенційно привабливішими, тому що вони є найбільшим і найближчим ринком і з погляду населення, і щодо ВВП. Проте він також набагато вибагливіший, а зростання частки експорту на цей ринок означатиме відповідність вимогам дуже високих стандартів, що, однак, сприятиме доступу якісної продукції на інші світові ринки.

Таблиця 2. Зміни в структурі зовнішньої торгівлі України з 1996 до 2004 року

Експорт до:	1996 р., млн. дол.	2004 р., млн. дол.		1996 р., %	2004 р., %
ЄС-15	3 196	6 432		222	197
ЦЕ-10*	1 123	3 349		78	102
ЦПСЄ**	849	1 820		59	56
ЄС + ЦЕ + ЦПСЄ	5 168	11 600		359	355
Росія	5 572	5 886		387	160
Решта світу	3 626	15 177		252	465
Разом	14 400	32 666		1 000	1 000

Імпорт з :	1996 р., млн. дол.	2004 р., млн. дол.		1996 р., %	2004 р., %
ЄС-15	2 710	6 439		154	222
ЦЕ-10*	1 091	2 506		62	86
ЦПСЄ**	563	606		32	21
ЄС + ЦЕ + ЦПСЄ	4 364	9 551		248	329
Росія	8 819	12 127		501	418
Решта світу	4 418	7 316		251	252
Разом	17 603	28 996		1 000	1 000

*ЦЕ-10 – країни Центральної Європи (нові країни – члени ЄС: Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина та Чехія)

**ЦПСЄ – країни Центральної та Південно-Східної Європи: Болгарія, Румунія, Боснія та Герцеговина, Македонія, Албанія, Хорватія, Югославія та Туреччина

Іншим показником регіональної інтеграції є рух капіталів між регіонами, що розглядаються, та особливо потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Попри усі вигоди, які ПІІ можуть принести економіці перехідного періоду, Україні не вдалося залучити суттєву кількість капіталу з-за кордону. Що ж до походження іноземних інвестицій, які вже присутні в Україні, Європейський Союз є поза конкуренцією найбільшим інвестором, на якого припадає понад третина усіх ПІІ (і це тільки стосовно ЄС-15, тож цифри для ЄС-25 будуть вищими)⁹. Услід ідуть Сполучені Штати, набір так званих офшорних зон (Кіпр – член ЄС-25, та Віргінські острови – залежна від Великої

⁹ Цифри надходжень ПІІ з розширеного ЄС-25 не наводяться, оскільки розширена Європа включає одну дуже велику офшорну зону – Кіпр, на який припадає значна частка ПІІ до України. Важко визначити справжнє походження капіталу, що надходить з офшорних зон. Потенційно інвестори з усіх країн (включно з Україною) можуть використати ці регіони для схем оптимізації оподаткування.

Британії територія) та країни СНД, переважно Росія (див. Додаток, Рисунок 4). Разом на ці чотири групи припадає три чверті усіх ПП. ПП, що походять з різних регіонів, йдуть до різних галузей. Як наведено в Додатку, Таблиця 4, російський капітал сконцентровано у паливному та енергетичному секторі. Російські нафтові компанії придбали майже всі українські нафтопереробні заводи, які за радянських часів будували спеціально для переробки російської нафти. Інвестори з ЄС – це компанії з таких галузей, як харчова, хімічна та машинобудівна. Сектору оптової та роздрібної торгівлі дісталася також значна частка фінансування з ЄС. Звідси, капітал з більш економічно розвинутих країн ЄС може принести вигоду, яка більш відповідає довгостроковому зростанню та розвитку української економіки. Однак без великого стрибка вперед в сенсі інституційних реформ, окреслених вище, Україна, ймовірно, втратить свій шанс скористатися відносною перевагою як місця з низьким рівнем заробітних плат, що має доступ на ринки і ЄС, і СНД. Сам собою режим простої вільної торгівлі з ЄС або СНД цього не дасть. Досвід нових членів ЄС свідчить, що реформи всередині країни, прив'язані до європейської інтеграції, вели до зростання ПП до рівня, достатнього для того, щоб сильно підштовхнути економіку до зростання. Торговельну політику, як це буде нижче обговорюватися, потрібно розглядати як каталізатор внутрішніх реформ та елемент агресивної стратегії, спрямованої на збільшення внутрішніх інвестицій і припливу ПП.

2.4. Україна та країни, з якими проводиться порівняння

Відносно країн, з якими проводиться порівняння – Туреччина, Румунія та деякі інші кандидати на членство в ЄС, а також нові члени Союзу, – бюджетний і зовнішній баланси й ситуація із заборгованістю порівняно сприятливі та забезпечують міцне підґрунтя для реформ системи керування економікою країни й інституцій.

За спроби визначити масштаб впливів економічної інтеграції між Україною та ЄС важливо високо оцінити той факт, що Україна відрізняється від решти країн, які є частиною процесу розширення ЄС або частиною Європейської політики сусідства. Маючи територію в 600 тис. км², країна трохи перевищує Францію, а її 48-мільйонне населення дорівнює двом третинам сукупної кількості населення, яке приєдналося до ЄС під час розширення 2004 року. З позиції економіки характеристики України є до певної міри чимось середнім між Польщею (найбільшою країною з останнього етапу розширення і яка має велику важку промисловість), Румунією (великий і бідний кандидат на вступ, що має вагомий сільськогосподарський сектор) і Туреччиною (велика країна, що має геостратегічну важливість на околиці Європи). Попри ці схожі ознаки, Україна унікальна у поєднанні своїх рис: великий розмір, низький рівень доходів, глибину проблем у майбутньому за здійснення структурних змін, розмір металургійної та важкої промисловості, а також великий і потенційно дуже конкурентоспроможний сільськогосподарський сектор.

Передумовою для поступу України є забезпечення макроекономічної стабільності, якої вже досягнуто. За показниками інфляції Україна перебуває на низькому рівні разом з Румунією та Туреччиною (Vinhas de Souza та ін. 2005 р.). Однак фінансові успіхи України були набагато кращими. Дефіцит бюджету 2004 року був навіть нижчий за критерій у 3% (як цього вимагає Маастріхтська угода). Разом із країнами Балтії, Болгарією, Румунією та Словенією Україна у цьому сенсі показує кращі здобутки, ніж зона євро. Туреччина знову опинилася наприкінці списку, маючи вдвічі більший розмір дефіциту бюджету, ніж Польща – новий член ЄС з найбільшим дефіцитом бюджету. Схожа картина з державним боргом, де Україна знову серед тих, в кого найкращі досягнення, водночас Туреччина має найбільший державний дефіцит. У підсумку макроекономічна картина на підставі даних про інфляцію та фінансових показників свідчить, що Україні треба ще пройти шлях певного додаткового незначного наближення. Однак це все лише в абсолютному вимірі, оскільки за відносними показниками Україна робить добрі успіхи порівняно з новими членами ЄС. Туреччина – єдина країна у цій вибірці, якій не вдалось здобути відповідності за жодним з цих трьох критеріїв, які тут обговорювалися. Отже, Україна набагато ближче до Брюсселю, ніж Туреччина.

Більш значущим питанням, яким можна перейматися, є зовнішні показники. У Таблиці 6 наведено деякі показники щодо зовнішньої ситуації порівняно з п'ятьма країнами – не членами ЄС і новими членами ЄС. Україна демонструє найнижчий з усіх показник зовнішньої заборгованості та відсоток короткострокових позик, тоді як деякі нові члени ЄС (як Естонія та Латвія) і країни-кандидати (як Болгарія, Хорватія та Туреччина) мають дуже відчутний тягар зовнішнього боргу. Приблизно така сама ситуація з Україною і щодо дефіциту поточного балансу, пов'язаного з надходженням прямих іноземних інвестицій.

Отже, дотепер сприятлива макроекономічна ситуація може бути основою для великого стрибка вперед у сенсі інституційної реформи. Нагальність цього можна побачити у Показниках державного управління, складених Світовим банком, які виявляють потенційну проблему (Додаток, Рисунок 5). У вибірці європейських країн Україна разом із Молдовою досягла найгірших результатів. На відміну від наївних сподівань щодо процесу перехідного періоду не усі інституції цих країн поліпшилися впродовж цих років. Набагато більший прогрес зробили Болгарія та Хорватія. Остання насправді демонструє позитивний розвиток за всіма показниками. У разі Туреччини суттєве погіршення показників “Якість нормативно-правової бази” та “Боротьба з корупцією” і жодного поступу за показниками “Дієвість уряду” та “Верховенство права”. В Україні низька якість практично всіх інституцій навіть ще погіршувалася перед Помаранчевою революцією. Спадок від Кучми був жахливим. До того моменту процес перехідного періоду не вилився у кращі інституції, як це було стосовно країн Балтії, а тепер Хорватія показує, як інтеграція з ЄС може сприяти фокусуванню процесу реформ у країнах, що приєднуються (Schweickert 2004 p.; Hammermann та Schweickert 2005 p.).

Макроекономічна ситуація, базована на показниках, що аналізуються у цій главі, досі сприятлива. Особливо кращі, ніж у країн, з якими провадиться порівняння, показники бюджетної та зовнішньої заборгованості. Серед негативу – недоробки у розвитку інституційної спроможності, гіпотетична можливість макроекономічної нестабільності через грошову емісію, інфляцію, що зростає, та нестабільність готівкового обмінного курсу. Як наслідок процес структурної перебудови в Україні залишається на ранній стадії. Як і більшість країн колишнього радянського блоку, незалежна Україна успадкувала економіку, що спирається на важку промисловість і залежить від технологій, яких вже давно позбулися на Заході. Головним викликом для України є диверсифікація багатьох галузей промисловості, які дуже залежали від урядових субсидій, і розвиток конкурентоспроможного виробництва і структури експорту на основі відносної переваги як країни з низьким рівнем заробітних плат, розміщеної між ринками Європи та СНД. Це призводить до висновків, що Україні вкрай потрібно розвивати інституції на ринковій основі, які допоможуть структурній перебудові. Разом зі сталою макроекономічною стабільністю це є передумовою для встановлення міцних торгівельних відносин із сусідами та використання потенційних переваг від ФТА з ЄС.

3. Торгівельна політика України

Цей розділ розглядає останні події в галузі торговельної політики України та визначає основні напрями подальшої діяльності її уряду. Переговори України щодо вступу до СОТ є наразі головною причиною реформ у торговельній політиці, адже важливий сам собою вступ до СОТ також допоможе Україні у вирішенні деяких поточних питань двосторонньої торговельної політики, таких, наприклад, як припинення дії квоти ЄС на імпорту сталі з України. Розглядаються також досягнення України на шляху до інституційного наближення до законодавства ЄС (актів *acquis communautaire*) з ключових позицій, визначених Угодою про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною. Нарешті, обговорюються умови інтеграції України з країнами СНД без порушення положень Договору про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

3.1. Процес вступу до СОТ

Імовірно, задля вступу до СОТ в Україні середня тарифна ставка на промислові товари має становити не більше 5%, на сільськогосподарські продукти – близько 11%. Пропозиція України щодо лібералізації сфери послуг досить смілива і не має аналогів за весь час існування СОТ. Водночас ухвалення парламентом законодавства, що відповідатиме вимогам СОТ, можна назвати головною проблемою в Україні.

Вступ до СОТ є передумовою для вільної торгівлі між ЄС та Україною. Однак з часу першої заявки України на вступ до СОТ 1993 року, цей процес був уповільнений вже на стадії обговорення стандартів вступу. З 1995 року проводилася щонайменше одна щорічна зустріч членів Робочої групи з питання вступу України. Пропозицію про доступ на ринок для імпорту послуг вперше було представлено 1997 року, пропозицію про товари – 1999 року. Представлення першого проекту звіту Робочої групи, яке зазвичай означає досягнення згоди за всіма суттєвими суперечливими питаннями, відбулося 16 березня 2004 року, новий проект звіту представлено 24 серпня 2005 року. Чергову зустріч робочої групи, що мала відбутися 29 вересня 2005 року, було відкладено, і зараз очевидно, що переговори не будуть завершені вчасно задля формального приєднання України до СОТ під час наради міністрів, яка відбудеться у грудні 2005 року у Гонконгу. Однак за умови парламентської підтримки внесення всіх необхідних змін до законодавства вступ України до СОТ 2006 року цілком можливий.

На листопад 2005 року не вирішеними залишилися суттєві питання в основному з Австралією та США. Австралійська сторона висловлює занепокоєння дотаціями, що їх має Україна на сільське господарство, та запропонованою тарифною квотою на цукор, адже побажання Австралії для України є подвоєння безтарифної квоти. Американська сторона зосереджена на впровадженні у національне законодавство й ефективне застосування Україною правил СОТ щодо захисту прав інтелектуальної власності та доступу на ринок надання аудіовізуальних послуг. Наразі США докладають активних зусиль Конгресу задля того, щоб відкласти на невизначений термін застосування до України поправки Джексона–Веніка, яка є передумовою для використання Україною всіх привілеїв повноправного членства у СОТ у торговельних відносинах із США.

Під час дво- та багатосторонніх переговорів досягнуто згоди практично з усіх видів митних тарифів на імпорту товарів. І хоча остання комплексна пропозиція України щодо тарифів, яка консолідує результати цих переговорів, є формально конфіденційною, її ключові положення вже широко відомі. Для країн, що користуються режимом найбільшого сприяння, тарифи на імпорту сільськогосподарської продукції знизяться з середньої ставки у 15%, яка діє зараз, до майже 11% наприкінці періоду імплементації, приблизно 2010 року. Середня тарифна ставка на промислові товари для цих країн залишатиметься приблизно сталою, близько 5%, оскільки хоча зв'язані ставки митного тарифу зазнають незначних зменшень упродовж періоду імплементації, вони досі в середньому залишаються вищими за наявні ставки. Цю інформацію цілком можна віднести і до середньозважених, і до незважених середніх тарифів. Той факт, що, ймовірно, не знадобиться суттєвих зменшень середнього тарифу, відображає достатню помірні митні тарифи на імпорту

товарів упродовж останніх років в Україні (див. “World Bank” (2004) для огляду режиму торгівлі в Україні з почату 1990-х років).

2004 року Україна представила пропозицію щодо сфери послуг, яка є переліком досить ліберальних правил доступу на ринок у широкому спектрі секторів сфери послуг, в якому не передбачаються обмеження для (I) іноземних пропозицій, (II) споживання за кордоном та (III) комерційної присутності у 139 з 155 підсекторів сфери послуг (докладніше див. Таблицю 3). Україна не обмежуватиме пересування фізичних осіб, за винятком високопосадовців, які можуть перебувати в країні упродовж п'яти років, а також широко визначеної групи провайдерів послуг, перебування яких в країні становитиме 180 днів будь-якого календарного року. Ця пропозиція щодо сфери послуг, прийнята Робочою групою з питання вступу України до СОТ, незважаючи на деякі незначні питання, що залишилися для вирішення, є винятково ліберальною порівняно зі стандартами багатьох держав – членів СОТ, а багато обмежень (згідно з Таблицею 3) мають регламентуючий характер і не обмежують доступу на ринок.

Таблиця 3. Пропозиція України для СОТ щодо сфери послуг

Сектори, в яких згідно із стандартів немає обмежень для іноземних пропозицій, споживання за кордоном і комерційного перебування:

- Послуги у професійній галузі: юридичні, консультативні, звітність, оподаткування та ін.
- Послуги у комп'ютерній галузі та супутні послуги: обробка даних, програмне забезпечення, ремонтні послуги
- Послуги в галузі розробок і досліджень у природничих і соціальних науках
- Послуги у сфері нерухомості
- Послуги у галузі оренди та лізингу
- Інші послуги в галузі підприємництва: реклама, консалтинг, кадрові питання та ін.
- Послуги в галузі телекомунікацій: телефонний, мобільний зв'язок, електронна пошта, орендовані канали зв'язку та ін.
- Послуги у галузі будівництва для проведення інженерно-будівельних робіт
- Послуги з продажу товарів: оптова торгівля, роздрібна торгівля, франчайзинг, агенції
- Послуги у сфері екології
- Послуги в банківській і фінансовій сферах
- Послуги у сфері туризму та подорожей
- Послуги у сфері оздоровлення, культури та спорту
- Послуги у сфері транспортування: морем, внутрішніми водними шляхами, залізницею, трубопроводами

Сектори з обмеженнями

- Послуги у сфері охорони здоров'я та супутні послуги
- Сільськогосподарські угіддя: право власності може належати тільки громадянам України
- Нотаріальні послуги: здійснюються тільки громадянами України
- Послуги у сфері аудиту: результати, надані іноземним аудитором мають бути підтверджені українським аудитором
- Послуги у сфері медицини та стоматології: наявність професійної кваліфікації згідно з українським законодавством
- Поштове обслуговування: система надання ліцензій для універсальних провайдерів послуг з обробки поштової кореспонденції та посилок
- Послуги в галузі освіти: очолювати освітянські заклади мають право тільки громадяни України
- Послуги у сфері страхування: ліцензія необхідна для філіалів (але не для дочірніх підприємств)

- Послуги у сфері лікарняного обслуговування: наявність професійної кваліфікації згідно з українським законодавством
 - Агенції новин: інвестиції обмежено до 30%
 - Аудіовізуальний сектор
 - Автомобільний транспорт
- Джерело: Уряд України

Впровадження в національне законодавство

Тимчасом як переговори із торговельними партнерами майже завершилися, головною проблемою для України досі залишається чимала частина законодавства, яку парламент має ухвалити для досягнення відповідності вимогам СОТ. З літа 2005 року уряд не раз робив зусилля для проведення великих пакетів необхідних законів, якому чинила опір парламентська опозиція, що дбає про інтереси різних угруповань – від ідеологічних інтересів комуністів до інтересів у сфері бізнесу, що їх мають олігархи.

Зміни у національному законодавстві необхідні не тільки для того, щоб впровадити результати переговорів щодо доступу до ринку для товарів і послуг. Україна також має впровадити положення “Єдиних зобов’язань СОТ”, який є зведенням обов’язкових правил, що впливають на широку низку аспектів торговельної політики. Наприклад, щодо торгівлі товарами є правило про національний режим для імпортованих товарів у сенсі національної системи оподаткування або про стандарти митної оцінки імпортованих товарів. Щодо захисту прав інтелектуальної власності, яка стосується сфери торгівлі, цей документ включає стандарти захисту для різноманітних категорій прав інтелектуальної власності та правила їхнього ефективного впровадження.

Останнім часом уряд ухвалив низку необхідних, але складних з політичного погляду змін до урядових постанов, зокрема про стимулювання капіталовкладень і регулювання цін на алкогольні напої. Парламент впровадив необхідні зміни щодо митних тарифів, знявши обмеження на імпорт вживаних машин, лібералізувавши спектр послуг у галузі фінансів та аудиту і зменшивши експортні обмеження на брукхт чорного металу та деякі сільськогосподарські продукти. Незважаючи на впровадження кількох суттєвих змін у законодавстві щодо аспектів, які певною мірою відображають технічний бік питання, наприклад, санітарні та фітосанітарні стандарти, технічні обмеження здійснення торгівлі, затримка в ухваленні проектів законів, необхідних для вступу до СОТ, досі триває щодо таких конкурентних секторів, як сільське господарство (обмеження на експорт шкіряної сировини, зниження обмежень на імпорт цукру) та металургія (зниження, але не скасування експортного мита на металобрукхт). У зв’язку з парламентськими виборами у березні 2006 року та постійним тиском, що його здійснюють впливові металургійні лобі, залишається незрозумілим, чи можливо впровадити необхідні зміни перед виборами.

3.2. Торговельні відносини з ЄС

За умов наявного режиму торговельної політики ЄС надає тарифні преференції Україні, як і багатьом державам-партнерам згідно із Загальною системою преференцій, водночас активно використовуючи антидемпінгову систему захисту. У грудні 2005 року ЄС визнало статус України як країни з ринковою економікою. Вступ до СОТ матиме вагомий вплив на торговельні відносини між Україною та ЄС, оскільки матиме своїм наслідком перегляд питання про квоту ЄС на імпорт сталі й обмеження спектра дії антидемпінгових процедур.

Двосторонні відносини України з ЄС в основному ґрунтуються на положеннях Угоди про партнерство та співпрацю, підписаної 1994 року і яка набрала чинності 1998 року, на початковий десятирічний період. Майбутня Угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною може стати частиною нового договору, який міг би замінити наявну Угоду про партнерство та співпрацю після 2008 року. Інші великі двосторонні договори стосуються здійснення торгівлі в галузі текстилю й

одягу, яка зараз повністю лібералізована, у сфері торгівлі продукцією зі сталі та співпраці в галузі контрольованого ядерного синтезу.

Імпорт до ЄС з України користується перевагами Загальної системи преференцій з 1993 року. Імпортовані товари наразі поділяються на три категорії, кожна з яких становить приблизно третину вартості імпорту. Ними є: товари, що імпортуються безтарифно згідно із Загальною системою преференцій (товари, що не конкурують); товари, що імпортуються по преференційних тарифних ставках згідно Загальної системи преференцій (конкуруючи товари); товари, що імпортуються за певними тарифами з країн, які користуються режимом найбільшого сприяння. Було визначено, що преференції Загальної системи преференцій зменшують митні тарифи ЄС на імпортовані товари, експортовані з України до 2% з приблизно припущених 4% згідно зі ставками для країн, які користуються режимом найбільшого сприяння. Однак треба зауважити, що режим Загальної системи преференцій не надано багатьом важливим українським експортним товарам, таким як залізо та сталь, добрива, продукти рибальства, зерно, насіння, фрукти та рослини (докладніше див. World Bank (2004), с.73–86). Загалом середній тариф на імпорт ЄС з України вже досить низький, а Угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною допоможе Україні зробити ще один крок для доступу на ринок через тарифні знижки.

В останні роки на багато видів українського товару, що експортувався до ЄС та інші країни призначення, накладено антидемпінгове мито. Згідно з даними СОТ, Україна посідає 13 місце у світі як країна, до якої застосовували антидемпінгові заходи у період з січня 1995 року до червня 2004 року, загальна кількість яких становить 51 захід, що були проведені різноманітними торговельними партнерами (варто зауважити, що частка антидемпінгових заходів перевищує частку України у світовій торгівлі майже вдесятеро). З них вісім заходів належали до ЄС-25 (зазвичай у межах 25–50%) і мали вплив на низку продуктів металургійної та хімічної галузей. Оскільки ці продукти становлять майже половину загального експорту України (до всіх пунктів призначень), існує велика ймовірність, що антидемпінгове мито мало суттєвий вплив на експорт України до ЄС.

Багато успішних антидемпінгових процедур проти українського експорту частково пояснюється тим, що на той час Україна ще не набула визнаного ЄС статусу країни з ринковою економікою. У результаті українським експортерам було важко відкидати звинувачення у демпінгу, що їх висувала група особливих інтересів ЄС. Проблемні питання, які заважали Україні отримати статус країни з ринковою економікою, включали хиби у законодавстві щодо банкрутства та політика втручання держави у процес ціноутворення. Масштаби цих проблем мають зменшитися, адже Україна впроваджуватиме всі відповідні правила СОТ (такі як ст. XVII ГАТТ від 1994 року про державні торговельні підприємства) у національне законодавство мірою вступу до СОТ. Тимчасом як безумовно не може залишатися без уваги питання гнучкості бюджетної політики в Україні, потрібно зауважити, що статус Росії як країни з ринковою економікою ЄС визнав ще 2002 року. Стан постійного перехідного періоду досить подібний для Росії та України. Нарешті у грудні 2005 року ЄС визнав статус України як країни з ринковою економікою.

Український експорт (як і російський і казахський) до ЄС багатьох видів продукції зі сталі досі обмежено системою квот, яка втратить чинність автоматично зі вступом України до СОТ. Таким чином, вступ до СОТ має усунути обмеження доступу на ринок, адже у протилежному разі це питання вирішуватиметься під час укладання нового Договору про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

3.3. Наближення до законодавства ЄС

Україна вже докладає великих зусиль у намаганні увідповіднити своє законодавство до стандартів ЄС, а також у відповідність до зобов'язань Угоди про партнерство та співробітництво (УПС), незважаючи на несприятливі обставини впродовж перебування адміністрації Кучми при владі. Звичайно, нинішні здобутки лише часткові.

Серед багатьох інших положень УПС між Україною та ЄС встановлює за мету наблизити українське економічне законодавство до нормативно-правової бази та норм ЄС. Стаття 51 встановлює:

„... однією з важливих умов для зміцнення економічних зв'язків між Україною та ЄС є наближення наявного та майбутнього українського законодавства до відповідного законодавства ЄС. Україна докладатиме зусиль для того, щоб гарантувати поступове узгодження свого законодавства з відповідним законодавством ЄС”.

Стаття 51 продовжується визначенням шістнадцяти сфер для наближення (див. Таблицю 4). З 1996 року проведено велику законодавчу роботу у цих сферах, скоординовану Міністерством юстиції та підтриману технічною допомогою ЄС. Під час останнього критичного аналізу у всіх шістнадцяти сферах фінансований з ЄС Українсько-європейський центр з методичних та юридичних консультацій (UEPLAC) використав подальші визначення для широкого охарактеризування ступеня наближення до норм ЄС у кожному ключовому юридичному інструменті. Результати цього критичного аналізу узагальнено у Таблиці 4, хоча треба наголосити, що це враження про дуже складну сферу. Із загальної кількості у 234 аналізованих правових актах двадцять шість описано як повністю наближені; вважається просуненим наближення для 62 актів, у процесі наближення 113, тимчасом як 33 правових акти не наближено. Серед цих шістнадцяти сфер наближення правових актів у широкій царині сектору послуг нормативно-правова база видається особливо просуненою, а найменшого прогресу досягнуто у деяких сферах, де головним є регулювання економіки. Однак великих законодавчих зусиль було докладено в усіх сферах.

Міністерство юстиції зараз (у середині листопада 2005 року) завершує свій власний аналіз наближення законодавства у цих шістнадцяти сферах; хоча ця доповідь ще не доступна, до нас дійшли враження про ці погляди завдяки інтерв'ю та бюлетеню, підготовленому міністерством (Таблиця 5). Загальна картина нагадує змалювану в огляді UEPLAC, хоча, знову-таки, це можна розглядати лише як широкий загальний погляд. Аналізуючи важливі питання для кожної сфери, Міністерство зазначає, що триває процес узгодження, який може великою мірою завершитися до часу закінчення дії УПС 2008 року. Міністерство прямо наголошує, що оцінка відомість стосується юридичних текстів, а ефективність дотримання не оцінюється. Утім, здається вагомим досягненням те, що ці законодавчі реформи переважно відбувалися за часів адміністрації Кучми далеко від сприятливих умов для інституційної інтеграції між ЄС та Україною.

Таблиця 4. Рівні наближеності українського законодавства щодо *acquis* ЄС у шістнадцяти сферах статті 51 УПС на 2004 рік

Сектор застосування	Кількість українських законів			
	Наближено	Дуже наближено	Наближення триває	Не наближено
Нормативно-правова база товарообігу та продукції				
1. Митниця	–	1	4	–
2. Технічні стандарти	–	–	11	3
3. Безпека продовольства	8	3	24	2
4. Опосередковане оподаткування	–	4	4	–
Нормативно-правова база сектору послуг				
5. Банківська справа	2	2	2	–
6. Фінансові ринки, страхування	–	1	14	–
7. Транспорт	4	10	13	–

8. Сектор ядерної енергетики	3	3	–	–
Керування економікою				
9. Конкуренція та банкрутство	1	10	–	1
10. Державні закупівлі	–	5	–	1
11. Права на інтелектуальну власність	5	9	–	6
12. Оподаткування	–	1	1	4
13. Цивільний кодекс	–	–	6	–
14. Захист прав споживачів	–	–	9	4
15. Трудове законодавство	2	7	9	10
16. Охорона довкілля	1	6	16	2
Разом	26	62	113	33

Наближено = цей правовий інструмент дуже схожий на аналогічне законодавство ЄС.

Дуже наближено = основні складники правового інструменту, що досліджується, присутні у внутрішній правовій системі, але він розроблявся наближеним до свого відповідника з ЄС.

Наближення триває = перші кроки щодо імплементації цього правового інструменту вже зроблено, є процес розробки всеосяжного проекту правового інструменту або передано керівництву держави чи подано до парламенту.

Не наближено = ця сфера законодавства перебуває на такому початковому рівні, що конкретний правовий інструмент відсутній в юридичній системі України.

Джерело: Огляд законодавства України, № 5

Таблиця 5. Оцінка наближення України до законодавства ЄС

Питання товарообігу та продукції

Митниця: суттєва відповідність з ЄС і СОТ, проте практичне застосування відстає у сфері митного оцінювання та правил щодо походження товарів. Досі необхідні поправки до Митного кодексу 2006 року.

Стандартизація продукції: 16 технічних правил і 2 000 з 5 000 окремих стандартів ухвалено відповідно до стандартів ЄС і міжнародних.

Стандарти для харчових продуктів: наявні нормативні акти не повністю відповідають вимогам ЄС і СОТ. Подано новий законопроект. Однак процес запровадження буде важким.

Опосередковане оподаткування: відшкодування ПДВ (експортерам?) дотепер ганебний випадок невідповідності.

Нормативно-правова база сектору послуг

Банківська сфера: Великою мірою відповідає вимогам ЄС, сектор відкрито, але деякі процедури не виправдані складні.

Фінансові послуги: триває адаптація законів, відповідатиме вимогам ЄС.

Страховання: Великою мірою відкрито і відповідає вимогам.

Транспорт: сектор дотепер потребує суттєвої приватизації та реформ. Міністерство транспорту планує на 2005–2007 роках.

Енергетика: Україна приєдналася та ратифікувала Європейську енергетичну хартію. Оптовий ринок електроенергії, нафти та газу потребує подальшої лібералізації та реформ.

Питання регулювання економіки

Конкуренція: основний закон щодо конкуренції відповідає вимогам ЄС. Залишаються питання з процедурами та імплементацією, для чого заплановано ухвалення 2006 року ще одного нового закону.

Державні закупівлі: лише частково відповідає вимогам, водночас є нова програма на 2005–2010 роки, спрямована на досягнення відповідності вимогам ЄС.

Законодавство про банкруцтво: є ще деякі проблеми, особливо це положення, що стосуються компаній з часткою, яка належить державі.

Інтелектуальна власність: велику роботу зроблено в напрямі відповідності вимогам ЄС, але ще мають пройти законопроекти.

Законодавство про компанії: досягнуто часткової відповідності, водночас набагато більше законопроектів заплановано на 2006 рік.

Законодавство про компанії та бухгалтерський облік: триває робота в напрямі досягнення відповідності, 2006 року передбачено перегляд законів.

Захист прав споживачів: лише частково відповідає вимогам ЄС. Триває перегляд законодавства.

Охорона довкілля: триває розробка законодавства про охорону довкілля, не є поки що однорідним.

Трудове законодавство: не відповідає стандартам ЄС на цей момент. Потребує нових законів.

Джерело: Міністерство юстиції

Видається слушною двокомпонентна стратегія, де є активний і пасивний компоненти: активне узгодження з *acquis* просуватиметься у пріоритетних сферах, у яких *acquis* робить великий внесок до економічного розвитку всередині країни або до глибшої міжнародної інтеграції. Економічному розвитку сприятимуть ті частини *acquis*, які відповідають кращому міжнародному досвіду та підходять стану розвитку України, їх відносно легко впровадити у практику (аналіз витрат і здобутків) і вони є відповіддю нагальним потребам у реформуванні. Цей звіт відстоює думку, що пріоритетними сферами для узгодження *acquis* включають стандарти продукції, конкурентна політика та базові телекомунікаційні послуги, транспорт, енергетика та фінансові послуги. Пасивне узгодження *acquis* просуватиметься у всіх сферах, що не становлять пріоритету, через просіювання всіх нових елементів законодавства в сенсі їхньої відповідності *acquis*. Іншими словами, нове законодавство змінюватиметься, але не через бажання відповідати *acquis*. Міністерство юстиції має підрозділ, який відповідає за законодавче зближення з ЄС і яке виконуватиме цю функцію.

Головним викликом для України у царині відповідності *acquis* є не ухвалення нового законодавства, а його ефективне дотримання. У багатьох сферах країна має порівняно нові закони, але їх недостатньо застосовують на практиці або дотримуються. Навпаки, на внутрішньому ринку ЄС дотримання є ключовим моментом. Для поступу в цьому напрямі Україні доведеться боротися з великою кількістю структурних проблем: це слабкі урядові інституції, вкрай відстала юридична система, погано розвинені регуляторні органи, всеосяжна корупція та міцна хватка олігархів з їхнім тіньовим бізнесом на великій частині економіки. Доки ці проблеми не вирішено, Україна не зможе зробити справжнього прогресу в напрямі дотримання *acquis*.

3.4. Спільний економічний простір України з Росією та СНД

Участь України в Єдиному економічному просторі з Росією, Білоруссю та Казахстаном ставить питання сумісності з FTA+ з ЄС. Абсолютно можливим є режим вільної торгівлі і з ЄП, і з ЄС, але не митний союз.

Після занепаду товарообігу між колишніми радянськими республіками на початку 1990-х років Україна брала участь у різноманітних угодах і в масштабі СНД, і двосторонніх, метою яких було відновити традиційні торговельні зв'язки між колишніми радянськими республіками. Багато з цих угод, особливо багатосторонні, такі як Економічний союз СНД, Зона вільної торгівлі СНД, Спільний сільськогосподарський ринок СНД та ін., потерпали від дуже слабкого їх виконання та залишилися невідповідними практично. Однак чинні двосторонні угоди укладено між основними торговельними партнерами в СНД, які ефективно встановлюють двосторонні зони вільної торгівлі, хоча й з деякими винятками для вразливої продукції. Наприклад, угода про вільну торгівлю з Росією від 1993 року охоплює всі товари, окрім цукру, тютюнових виробів, деяких видів спирту,

шоколадних і кондитерських виробів, хоча торгівля сталлю між Україною та Росією регулюється спеціальними квотами на український експорт сталі до Росії.

2003 року Україну запросили приєднатися до амбітного наміру глибокої інтеграції (“Єдиний економічний простір”, або ЄЕП) з Росією, Білоруссю та Казахстаном. Ці три країни вже об’єдналися в митний союз; їхні системні зміни просунулися переважно до однакового ступеня (принаймні стосовно Росії та Казахстану); а багато впливових політиків, імовірно, мають приблизно однакові протекціоністські переваги щодо розробки політики, пов’язаної з торгівлею. У складі лише чотирьох учасників (порівняно з 12 з СНД) та за явно провідної ролі Росії ця нова спроба інтегруватися потенційно обіцяє більше, ніж попередні на рівні СНД. Цілі, заявлені для ЄЕП, амбітні, передбачаючи створення митного союзу без винятків або обмежень, уніфікованої політики щодо тарифів і нетарифного регулювання, уніфіковані правила конкуренції, використання субсидій, інші форми державної підтримки та без непередбачуваного захисту, що вражає товарообіг всередині союзу. Подальші кроки передбачають узгодження макроекономічних механізмів і структурованої нормативно-правової бази.

Участь України в ЄЕП вважалася політично можливою через ясне розуміння, що ці амбітні цілі досягатимуться поступово, і кожна країна визначатиме швидкість своєї інтеграції незалежно (так звана “багаторівнева та багатошвидкісна інтеграція”). Врешті-решт, однак, єдиний урядовий орган (комісія), де кожен з учасників матиме таку вагу під час голосування, яка відповідає його економічній вазі, керуватиме всією політикою; вочевидь, в ухваленні рішення цієї комісії домінуватиме Росія.

Участь України в дієвому митному союзі в рамках ЄЕП за такого становища була б несумісною з ФТА між ЄС та Україною, тому що Україні довелося б зректися свого суверенітету через певні механізми, пов’язані з товарообігом, на користь наднаціонального органу ЄЕП, який ухвалює рішення. З технічного погляду ЄС міг би укласти ФТА з митним союзом ЄЕП. Однак у кращому разі мине багато часу, доки таке утворення створить достатньо міцну інституційну структуру, яка була б протилежною стороною в угоді з ЄС.

Отже, перед Україною стоїть вирішальний вибір: тісніше інтегруватися з ЄС через глибоку ФТА, водночас намагаючись підтримати та розширити наявні угоди про вільну торгівлю з країнами СНД (наприклад, через скорочення переліку товарів, які вилучено з режиму вільної торгівлі), або вона може вибрати глибоку інтеграцію в межах ЄЕП, де прямо передбачено митний союз та інституційні положення. В останньому випадку поліпшення торгівельних відносин між ЄС та Україною може бути обмежено тим, що буде результатом вступу до СОТ, тобто кінець системи квот на продукцію зі сталі та надання статусу ринкової економіки, що зробить набагато важчим накладання антидемпінгових тарифів на український експорт до ЄС. Однак політичні заяви України після Помаранчевої революції виключають вступ України до митного союзу з ЄЕП.

Цікаво те, що двосторонні угоди України про вільну торгівлю з деякими країнами – членами СНД містять положення про проведення переговорів щодо вступу до СОТ. Багато країн СНД доволі рано усвідомили, що вони тісно координуватимуть свої стратегії переговорів, і ставлять за мету приєднатися до СОТ одночасно. Цей скоординований підхід мав рацію, оскільки багато серйозних питань (таких як державні підприємства, що здійснюють торгівлю, законодавче впровадження та дотримання прав на інтелектуальну власність та ін.) були схожими для більшості країн СНД. На практиці цей скоординований підхід вплив на те, що Росія перехопила керування переговорним процесом з СОТ, тимчасом як керівництва країн (включно з Білоруссю, Казахстаном і до певного часу Україною), прихильних до тісного слідування за Росією, зрозуміли, що в разі вступу Росії першою вона надалі використає свій заново отриманий вплив для прискорення процесу вступу решти країн. Якщо Україна робить інтеграцію з ЄС чітким пріоритетом, ці положення втратять свою доречність.

Залишиться ще багато аспектів щодо FTA+, де багато ухвалених рішень неодмінно вплинуть на відносини між обома сторонами та Росією. Абсолютно можливо, що вже існуватиме режим вільної торгівлі між усіма трьома сторонами. Однак за відсутності цієї умови не повинно бути жодних митних союзів між будь-якими з цих сторін.

Для вкрай складної сфери технічних стандартів для промислових і сільськогосподарських товарів бажана узгодженість щодо єдиного набору стандартів. Україна зараз узгоджує свої стандарти з європейськими. Тут було б корисним, якби Росія також узгодила свої стандарти з європейськими у рамках Єдиного європейського економічного простору (між ЄС і Росією), і є ознаки того, що на практиці Росія рухається у цьому напрямі. Однак українські підприємства можуть ще прагнути робити поставки на ринки і ЄС, і Росії відповідно до належних стандартів, які відрізняються, отже, тут існує непотрібна суперечність між нормами.

У секторі електроенергетики потребує технічного узгодження поєднання різних мереж. Зараз Україна має малий зв'язок на регіональному рівні між мережами з сусідами з ЄС, відомий як "Бурштинський острів", тимчасом як решта української мережі пов'язана з російською мережею. Якби Україна приєдналася до Південно-східної європейської мережі, що вже почали обговорювати, це означало б приєднання до стандартів ЄС, що мало б певні наслідки для наявного зв'язку мереж України та Росії, хіба що стався б прогрес у торгівлі електроенергією між ЄС і Росією, що, однак, видається лише віддаленою у часі перспективою.

4. Економічний вплив моделей простої та поглибленої вільної торгівлі¹⁰

У цьому розділі переглянуто та оновлено дані з 1999 року з аналізу можливості реалізації ймовірними економічними наслідками угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. За обмежений час на підготовку цієї доповіді не було можливості провести новий, детальний емпіричний аналіз усіх можливих впливів на модель торгівлі та виробництва, зростання прибутку та його розподіл, соціальний добробут. Проте, оновивши результати попереднього аналізу, а також узявши дані з недавньої літератури, маємо можливість обговорювати чорновий варіант важливості головних впливів.

У першому розділі цієї глави (Розділ 4.1) переглянуто склад товарів і географію, що змінюються, української міжнародної торгівлі з 1997 року¹¹. У Розділі 4.2 йдеться про результати моделювання оновленої та розширеної версії моделі підрахунку загальної рівноваги, яка використовувалася в попередніх дослідженнях.

4.1. Гравітаційні моделі та тенденції в торгівлі України

Еволюція географії та галузевої моделі міжнародної торгівлі України з 1997 року підтверджує висновок попереднього дослідження (Брентон, 1999 р.) про те, що ЄС та Україна – торгівельні партнери.

Давній вплив центрального планування у стилі радянських часів на моделі міжнародної торгівлі України послабився з 1997 року. Радянська економіка була доволі ізольована від решти світу – навіть від країн – членів Ради економічної взаємодопомоги. Як результат, упродовж першої половини 1990-х років частка країн СНД у міжнародній торгівлі України була відчутно більшою, ніж очікувалося, що обумовлювалося географічним розташуванням та економічним розміром (ВВП на особу та чисельність населення). Групи товарів, які йдуть на експорт, розрізняються між традиційними ринками (це СНД), де продукти і структура виробництва в Україні відіграють велику роль, і ринками ЄС та інших індустріальних країн, де експорт більшою мірою складається з товарів і напівфабрикатів.

Віддаючи належне географічному складнику торгівлі, у дослідженні 1999 року (Брентон, 1999 р., Глава 3) використовувалася модель тяжіння для двосторонніх торгівельних потоків, щоб передбачити зростання частки ЄС в українському експорті. Модель тяжіння описує двосторонні потоки як зростання економічної ваги двох країн, що вимірюється доходом на особу та всього населення, і зменшенням у відстанях, що може відображатися у географічній відстані, а також інших чинниках, які сприяють або заважають здійсненню трансакцій через кордон (спільна мова або валюта, угода про вільну торгівлю, сусідство). Хоча на ЄС-15 припадало близько третини імпорту з України, яку становило не палне, та менше однієї п'ятої експорту, її потенційна частка, основою якої була “нормальна” модель торгівлі, під час підрахунку за допомогою моделі тяжіння вважалася ближче до половини і експорту, й імпорту непаливних продуктів (Брентон, 1999, Глава 3, Рисунок 3).

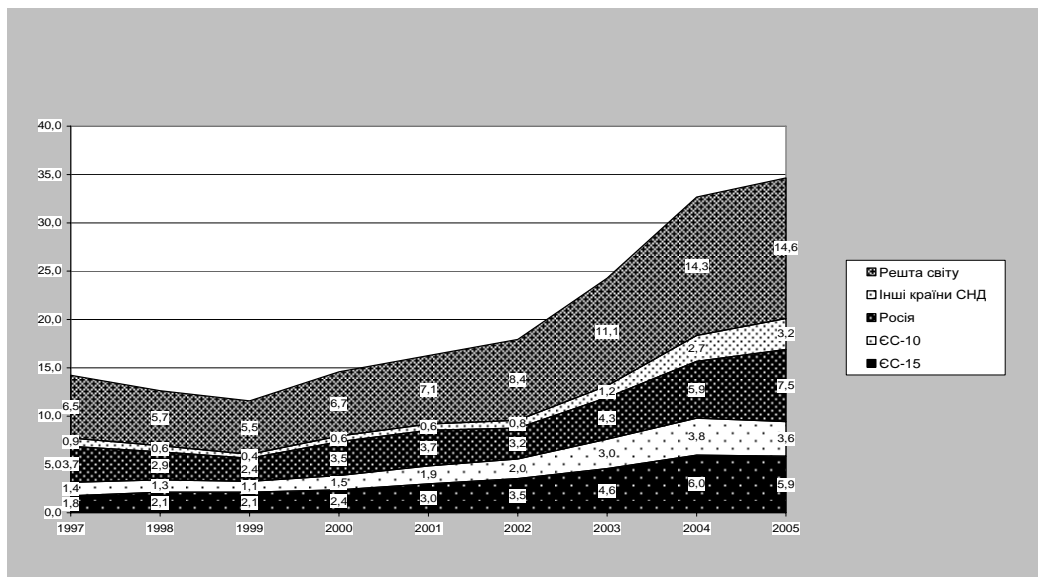
На Графіку 1.1 зображено, як розвивався український експорт до більш “нормальної” географічної структури, враховуючи різке зростання з 1997 року. Тимчасом як експорт до Росії та інших країн СНД зріс майже вдвічі з 4,6 млрд. дол. США до 8,6 млрд. дол. США у 2004 році, експорт до інших країн ЄС-25 зріс утричі до 9,8 млрд. доларів США. Експорт до інших країн світу, головним чином до країн, що розвиваються (Азія, Близький Схід і Західна півкуля), зріс більше ніж удвічі з 6,5 млрд. дол. США до 14,3 млрд. дол. США. За попередніми даними 2005 року, експорт до Росії

¹⁰ Автор дякує Олександрю Фрізу, Олександрю Хорсту та Есе Тургай за допомогу у підготовці цієї глави.

¹¹ У Додатку IV.3 надано додаткові деталі про останні тенденції за кількома показниками, що використовувалися у дослідженні 1999 року, щоб визначити можливий вплив на створення торгівлі та відхилення від угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною.

продовжує зростати з 2004 року, тимчасом як експорт до ЄС залишився незмінним. Якщо це підтвердиться щорічними даними, за цією новою тенденцією багато українських фірм зможуть скористатися перевагами різкого зростання попиту у Росії, стимульованого високими цінами на енергетичні ресурси на світовому ринку. Зрозуміло, багатьом українським фірмам більш знайомий російський ринок, ніж ринки європейських країн. Водночас українці можуть скористатися перевагами над своїми конкурентами на ринку Росії, оскільки мають спільну історію та мову.

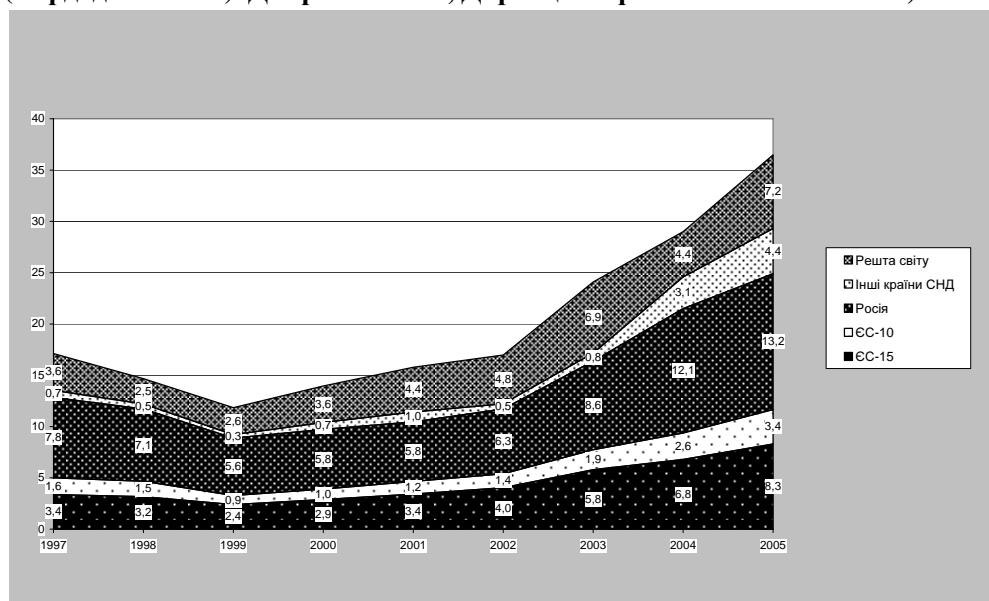
Графік 1.1. Україна: експорт за основним місцем призначення, 1997–2004 роки
(млрд. дол. США – Джерело: МВФ, Дирекція торгівельної статистики)



Менш чітка картина з українським імпортом (Графік 1.2), можливо, частково через те, що різке зростання цін на енергетичні ресурси за останні роки призвело до підвищення вартості українського імпорту з Росії (переважно енергоносії) щодо імпорту з ЄС. Загальний обсяг імпорту різко зменшився з 1997 до 1999 року через економічні кризи у регіонах. З 1999 до 2003 року обсяг імпорту особливо зріс з ЄС-25 (7,7 млрд. дол. США 2003 року порівняно з 5,0 млрд. дол. США 1997 року) та решти країн світу (6,9 млрд. дол. США проти 3,6 млрд.); імпорт з Росії та інших країн СНД зростає повільніше. 2004 року, однак, імпорт з країн СНД різко зріс до 15,2 млрд. дол. США з 9,6 млрд. дол. США 2003 року, можливо, більшою мірою завдяки зростанню цін на енергоносії.

Користуючись моделлю тяжіння, ми не можемо передбачити, як довго відбуватиметься переорієнтація торгової моделі України до більш “нормальної” моделі з суттєво більшою часткою ЄС в експорті та імпорті України. За останній час відносна вага торговельних партнерів коливається разом з обмінним курсом і цінами на світових ринках на основні товари; торговельні моделі частково обумовлені залежністю транспортних шляхів (наявні трубопроводи для транспортування природного газу); і в кожному разі оцінка коефіцієнта, а звідси і “нормальна” модель торгівлі, пропонується Україні, явно залежить від бази даних, що використовується для оцінки моделі тяжіння. Проте ця модель, а також різке зростання товарообігу з ЄС з 1997 року передбачає, що ЄС та Україна – природні торговельні партнери, основою для чого є географічна близькість і великий ВВП ЄС. Тому будь-яке коливання у товарообігу, викликане угодою про вільну торгівлю між ЄС та Україною, ймовірно, не буде суттєвим і, можливо, буде компенсовано підвищенням ефективності від створення товарообігу.

Графік 1.2. Україна: імпорт з основних країн-виробників, 1997–2004 роки (млрд. дол. США). Джерело: МВФ, Дирекція торгівельної статистики)



З іншого боку, Росія та інші країни СНД на цей момент так само важливі для України, як і експортні ринки, як ЄС, і навіть важливіші як джерела імпорту. Тому бажано, щоб Україна підтримувала і далі розвивала угоди про вільну торгівлю, у яких йдеться про торгівлю України з країнами СНД. До ступеня, на якому поглиблена інтеграція передбачає узгодження на інституційному рівні, таких як стандартизація та сертифікація, бажано, щоб торговельні партнери України з країн СНД наблизили свої стандарти до норм ЄС, а не продовжували зберігати занадто специфічні правила.

Ні товарна структура українського експорту та імпорту, ні частка товарообігу ЄС-25 за окремими категоріями продукції не дуже змінилися в перебігу різкого зростання міжнародної торгівлі з 2001 року (Таблиці 6.1 та 6.2).

Таблиця 6.1. Україна: експорт товарів до країн ЄС порівняно з експортом до інших країн світу у 2001 та 2004 роках

Розділ HS З яких: Глава HS		Загальний обсяг експорту (млн. дол. США)		З якого: експорт в ЄС-25 (%)	
		2001	2004	2001	2004
I	Тварини та продукти тваринного походження	454	648	16,5	3,9
II	Продукти рослинного походження	693	1 136	48,9	28,4
III	Тваринні або рослинні жири	225	546	19,8	38,1
IV	Готові продукти харчування	451	1 141	13,1	13,9
V	Корисні копалини	1 750	4 324	57,4	51,8
	Мінеральне паливо, оливи, продукти ректифікації, та ін.	1 186	3 387	51,6	47,2
VI	Хімічні продукти	1 478	2 782	30,1	29,7
	Неорганічні хімічні речовини, суміш	550	786	19,5	20,4

	дорогоцінних металів та ін.				
29	Органічні хімічні речовини	203	500	58,0	47,3
VII	Пластмаса та гума	256	439	18,1	30,3
VIII	Шкіра	130	207	81,8	60,8
IX	Дерево та вироби з дерева	230	516	81,7	70,8
X	Вироби з деревини	287	393	17,4	10,2
XI	Текстиль і текстильні вироби	614	883	74,2	81,5
	Предмети одягу, аксесуари, не в'язані				
62	або не плетені гачком	420	554	80,6	75,7
XII	Взуття та головні убори	85	122	69,5	58,3
	Вироби з каменю, штукатурки, цементу,				
XIII	азбесту	141	281	19,5	39,2
XV	Неблагородні метали та вироби з них	6 720	13 048	18,6	20,7
72	Залізо та сталь	4 977	10 766	13,8	17,7
73	Вироби із заліза та сталі	649	1 448	13,6	32,2
XVI	Машини та механічні пристрої	1 714	3 032	34,1	31,3
	Ядерні реактори, бойлери, устаткування				
84	та ін.	1 249	1 803	33,4	24,2
85	Електричне та електронне обладнання	466	1 229	36,0	41,8
XVII	Транспортне обладнання	549	2 035	18,3	10,8
XVIII	Інструменти – вимірювальні, музичні	77	592	25,4	60,9
XIX	Зброя та амуніція	93	171	47,2	56,9
XX	Різне	11	0	99,2	66,9
XXI	Предмети мистецтва	305	370	10,1	26,8
	РАЗОМ	16 265	32 666	30,4	29,9

Джерело: Українська національна статистика

Таблиця 6.2. Україна: імпорт товарів з країн ЄС порівняно з імпортом з інших країн світу у 2001 та 2004 роках

Розділ HS З якого: Глава HS		Загальний обсяг імпорту (млн. дол. США)		З якого: імпорт з ЄС-25 (%)	
		2001	2004	2001	2004
I	Тварини та продукти тваринного походження	183	315	26,5	35,3
II	Продукти рослинного походження	266	439	43,0	24,1
III	Тваринні або рослинні жири	86	149	50,4	44,3
IV	Готові продукти харчування	590	1 005	28,9	35,2
V	Корисні копалини	6 725	10 845	3,1	4,2
VI	Хімічні продукти	1 127	2 248	59,7	59,0
29	Органічні хімічні речовини	186	340	41,7	39,2
30	Лікарські препарати	343	745	69,2	67,3
38	Різні хімічні продукти	192	313	69,3	72,8
VII	Пластмаса та гума	697	1 407	49,7	50,0
39	Пластмаса та вироби з неї	463	1 071	61,9	57,3

VIII	Шкури	66	73	71,3	75,4
IX	Дерево та вироби з дерева	73	156	73,7	75,8
X	Вироби з деревини	538	785	54,0	60,3
XI	Текстиль і текстильні вироби	647	992	61,1	63,4
	52 Бавовна	96	171	47,5	52,4
	54 Волокно промислового виробництва	105	115	58,6	69,7
	55 Штапельне волокно промислового виробництва	129	175	63,3	62,7
XII	Взуття, головні убори	44	43	30,3	42,2
XIII	Вироби з каменю, штукатурки, цементу, азбесту	185	391	57,9	50,3
XV	Неблагородні метали та вироби з них	821	1 753	39,2	31,2
XVI	Машини та механічні пристрої	2 378	4 741	50,6	56,5
	Ядерні реактори, бойлери,				
	84 устаткування та ін.	1 661	3 214	46,8	54,3
	85 Електричне та електронне обладнання	717	1 526	59,4	61,0
XVII	Транспортне обладнання	746	2 494	44,0	41,8
	Транспортні засоби, крім залізничних				
	87 і трамваїв	637	2 247	46,3	43,9
XVIII	Інструменти – вимірювальні, музичні	260	560	46,0	45,7
XIX	Зброя та амуніція	114	242	70,2	54,2
XX	Різне	1	1	20,4	16,6
XXI	Предмети мистецтва	228	356	39,4	49,4
	РАЗОМ	15 775	28 997	29,5	32,6

Джерело: Українська національна статистика

Що стосується експорту, то на ЄС-25 припадало загалом 30% 2001 і у 2004 роках, частка сировини та напівфабрикатів досі порівняно велика, а також частка корисних копалин (47 % 2004 року), шкір (61%), дерева та виробів з дерева (71%). На противагу цьому частка ЄС-25 у багатьох продуктах переробки та готових виробах значно менша, тобто устаткування – 31%, неблагородні метали та вироби з них – 21%. Для останніх експорт обмежено режимом квоти, який втрапить чинність автоматично, коли Україна приєднається до СОТ.

Оскільки решта експорту надходить до Росії та країн СНД, ці цифри вказують на труднощі, які спіткають українських виробників готових товарів у задоволенні попиту на різноманітні товари на порівняно складних ринках ЄС (див. Розділ 2.3 для докладнішої інформації). Проте є протилежні приклади, які підбадьорюють. Експорт текстилю та одягу здебільшого тяжіє до ЄС (76% 2004 року), можливо відображаючи мережу виробництва фірм ЄС, в якій українські фірми виконують трудові операції для Західної Європи (див. Розділ 4.3 для ретельнішого вивчення ролі таких мереж). Таким самим чином різко зріс експорт інструментів (HS Розділ XVIII) – це інша трудомістка галузь виробництва, – становивши 46% усього експорту до ЄС. Ці приклади підтверджують, що структура міжнародної торгівлі України стає більш “нормальною” – не лише щодо всього напряму торгівлі, а й у тому значенні, що українські експортери переборюють радянську спадщину у вигляді ізоляції від світового ринку та намагаються навчитися успішно обслуговувати порівняно складні ринки, такі як ринки ЄС.

4.2. Модель (обчислення загальної рівноваги – CGE)

Знижки тарифів на імпорту самі собою, такі, наприклад, як Угода про вільну торгівлю, не призведуть до суттєвого зростання доходів і добробуту. Проте розширена модель вільної торгівлі може забезпечити зростання добробуту на 4–7%, згідно з моделлю, що базується на

порівняльному методі, причому, беручи до уваги динамічність цієї діяльності, розмір цієї величини з часом може вдвічі або втричі зрости. Подальша оцінка ефекту зниження вартості капіталу може додати ще 4–5% до зростання добробуту. Якби ця поглиблена вільна торгівля була обмежена лише Україною, з'явився б потенціал для пере спрямування товарообігу від решти країн СНД. Таким чином, комплексний підхід до лібералізації торгівлі і гармонізації виробництва був би бажаним для всього регіону.

У дослідженні 1999 року використовувалася мала модель порівняльного методу CGE, щоб оцінити наслідки для виробництва та торгівлі між ЄС та Україною від Угоди про вільну торгівлю. Ми переглянули і оновили цю модель останніми даними, залишивши базову структуру без змін через брак часу. Наша модель передбачає торгівельні потоки та зміни виробництва для шести регіонів: Україна, ЄС-15, країни – кандидати на вступ до ЄС 2005 року (країни Центральної Європи), Південно-Східна Європа, включаючи Туреччину, Росія та решта світу. За галузями модель зосереджується на продажу товарів, тому що наявні дані про продаж послуг у кращому випадку мають фрагментарний характер, особливо щодо роз'єднання торгівельних партнерів. Таким чином, ми беремо окремо такі галузі: сільське господарство, корисні копалини, харчову промисловість, легку промисловість, важку промисловість, текстиль, метали, послуги та інші види діяльності. Бажано було б окремо розглянути сільськогосподарські культури для людей і корм для тварин у галузі сільського господарства, але цього не зроблено через брак даних.

Модель базується на даних, взятих із бази даних Програми загального дослідження торгівлі (GTAP), та доповнена українськими державними джерелами. Тимчасом як дані GTAP наявні лише за 2001 рік, інформацію про Україну пристосували, щоб показати стрімке зростання ВВП і міжнародної торгівлі з того часу. Ми усвідомлюємо, що наша імітаційна модель вразлива і в результаті дає дві альтернативні моделі припущень щодо гнучкості заміни між чинниками виробництва і гнучкості трансформації у виробництві; ці випадки “низької” і “високої” гнучкості приблизно відповідають “короткостроковим” та “довгостроковим” результатам. У разі низької (високої) гнучкості, гнучкість заміни становить 2 (4) у тому самому класі товарів у різних країнах і 1,25 (1,25) між різними класами товарів. Гнучкість трансформацій у виробництві становить 2 (4). Докладний опис моделі і повніше обговорення припущення – у Додатку IV.

Дані про тарифи на імпорт взято з бази даних GTAP за 2001 рік і доповнено офіційними даними з України. У розширеній моделі за 1999 рік ми використовуємо гравітаційну модель двосторонніх торгівельних потоків, щоб оцінити приховані нетарифні торгівельні бар'єри у регіонах нашої моделі. Оцінки спаду промисловості отримано для кожної галузі з бази даних GTAP за 2001 рік. Технічно ця оцінка базується на коефіцієнті незначного коливання для відповідно згрупованих країн за ступенем спаду (наприклад, щоб вказати на те, що двосторонні торгівельні відносини включають 15 країн ЄС, або між ЄС-15 та країною, що готується стати членом ЄС, або між країною з ЄС-15 та іншими країнами світу). Кінцеві оцінки цінових еквівалентів зазначених торгівельних бар'єрів досить високі і коливаються від 20% на текстиль до 40% на харчові продукти, до того ж, окрім формальних і неформальних бар'єрів, існують торгівельні потоки між країнами ЄС...

Ми розвиваємо три дуже традиційні моделі, що включають прогресивний ступінь лібералізації торгівлі та зближення інституцій. Модель 1 представляє країни – члени ЄС з групи “Розширення на схід”, плюс Мальта і Кіпр, плюс майбутні країни – члени ЄС у Південно-Східній Європі (особливо Румунія та Болгарія). Ця модель передбачає усунення встановлених нетарифних бар'єрів між ЄС-15, країнами Центральної та Східної Європи (СЕЕС) і країнами Південно-Східної Європи (СЕЕС). Ця модель включена частково, щоб оцінити можливі перешкоди українській торгівлі з країнами Центральної та Східної Європи (СЕЕС) і країнами Південно-Східної Європи (СЕЕС) через їхній вступ до ЄС. Модель 2 додає угоду про просту вільну торгівлю і включає ЄС-15, країни Центральної та Східної Європи (СЕЕС), країни Південно-Східної Європи (СЕЕС) і Україну з повністю ліквідованими тарифами на імпорт, але з незмінними тарифами між країнами-членами і

країнами, що не є членами ЄС. Модель 3 представляє перехід від “простої” до “розширеної” угоди про вільну торгівлю з усуненням бар’єрів між Україною і розширеним ЄС-25 за допомогою значної виробничого і нормативно-правового узгодження.

Інтерпретуючи результати проведення імітаційних експериментів за цією малою моделлю порівняльного методу, важливо усвідомлювати всі її обмеження. Для цього певного завдання всі чинники виробництва вважаються незмінними і повністю задіяними. Таким чином, зниження торговельних бар’єрів призведе до зменшення збитків (нетарифні бар’єри представлено згідно з ціною за одиницю продукту), а також до ефективнішого розміщення виробництва за галузями та додатковими видами торгівлі, зростання виробництва в одному з секторів неминує призводити до спаду виробництва в іншій галузі економіки. Таким чином, ця модель не бере до уваги додаткові інвестиції та збільшення прибутків, які виникнуть у результаті збільшення прибутків завдяки лібералізації та зближенню інституцій. Проте приблизні підрахунки наведені нижче у можливому розрізі динамічного розвитку, вони будуть додатковими даними до вже наведених даних, отриманих порівняльним методом.

Таблиця 6.3 підсумовує зміни у міжнародній торгівлі України та галузевій структурі виробництва завдяки прогресивній лібералізації за нашими моделями. Розглядаючи спочатку торговельні потоки за торговельними партнерами, доходимо висновку, що сценарій 1 “Розширення на схід” призводить до незначного спаду торгівлі між Україною та ЄС-15.

Таблиця 6.3. Україна: Обчислення загальної рівноваги – міжнародна торгівля за країнами-партнерами і галузями (процентні зміни)

	Модель 1		Модель 2		Модель 3	
	“Розширення ЄС на схід”		Проста угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною		Поглиблена угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною	
	(процентні зміни)		(процентні зміни відносно “Розширення ЄС на схід”)		(процентні зміни відносно простої моделі угоди про вільну торгівлю)	
	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові
Експорт України						
ЄС-15	0,0	-0,7	19,8	64,8	15,8	58,0
Країни Центральної та Східної Європи	2,4	27,3	23,8	94,1	11,8	37,2
Країни Південно-Східної Європи	3,1	26,4	21,9	76,8	6,7	34,9
Росія	-4,4	-10,4	0,2	-0,2	-10,7	-15,5
Решта світу	0,4	-0,2	0,2	0,0	-8,0	-11,5
Імпорт України						
ЄС-15	-4,8	-11,7	5,9	11,4	18,3	53,6
Країни Центральної та Східної Європи	22,2	86,3	8,4	15,9	15,3	32,9
Країни Південно-	17,0	82,5	8,3	15,5	3,6	28,8

Східної Європи						
Росія	-5,2	-13,7	-4,8	-10,8	0,2	-7,0
Решта світу	-4,7	-12,5	-3,0	-6,7	-1,9	-13,6
Експорт за галузями						
Сільське господарство	2,0	4,8	5,2	11,7	5,1	31,2
Корисні крпалини	-3,1	-7,7	1,3	1,5	-24,8	-37,1
Харчова промисловість	1,2	3,5	14,0	35,2	7,5	15,2
Легка промисловість	-5,4	-10,4	14,4	34,6	6,2	21,9
Важка промисловість	-1,3	3,6	4,0	10,1	7,5	13,2
Текстиль	4,5	8,5	5,6	13,8	9,0	8,8
Метали	-0,5	-1,3	79,4	495,5	10,6	63,5
Інші види діяльності	3,9	3,7	1,4	1,8	16,2	75,2
Імпорт за галузями						
Сільське господарство	4,3	18,0	10,8	35,2	9,8	34,5
Корисні копалини	-0,2	3,9	0,7	5,5	-12,7	-20,7
Харчова промисловість	0,8	1,7	-4,4	-15,2	7,4	12,7
Легка промисловість	-1,1	-1,7	-1,4	-5,4	2,7	6,4
Важка промисловість	-5,0	-4,8	-7,3	-8,3	9,1	15,2
Текстиль	1,9	3,2	1,0	2,9	12,8	19,1
Метали	-1,2	0,8	4,9	7,8	0,9	2,3
Інші види діяльності	-1,1	-2,9	-2,9	-5,5	11,4	42,4

Таблиця 6.4. Україна: результати моделі обчислення загальної рівноваги (CGE) – торгівля з ЄС-15, країнами Центральної та Східної Європи
(процентні зміни)

	Модель 1		Модель 2		Модель 3	
	Країни Центральної та Східної Європи		Країни Південно-Східної Європи		Поглиблена угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною	
	(процентні зміни)		(процентні зміни відносно розширення ЄС на Схід)		(процентні зміни відносно простої моделі вільної торгівлі)	
	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові
Експорт до ЄС-15						
Сільське господарство	0,7	-1,4	22,1	49,6	56,8	103,4
Корисні копалини	0,0	-3,6	3,6	7,4	21,4	142,7
Харчова промисловість	1,3	0,8	40,8	98,5	54,2	18,1
Легка промисловість	0,7	-9,1	28,1	65,4	41,5	18,1
Важка промисловість	-4,1	-3,4	10,2	22,4	13,8	9,1
Текстиль	1,4	0,0	11,0	25,1	20,2	3,0
Метали	-1,0	-4,1	314,4	1 714,9	402,0	76,1
Інші види діяльності	5,9	8,3	1,4	1,8	48,0	194,3

Імпорт з ЄС-15

Сільське господарство	-3,9	-9,7	1,7	36,6	24,1	48,7
Корисні копалини	-5,3	-13,9	30,8	2,9	9,0	-2,7
Харчова промисловість	-2,8	-7,5	16,2	64,7	8,8	6,7
Легка промисловість	-2,0	-18,8	4,0	25,6	7,8	-5,4
Важка промисловість	-10,0	-18,6	1,9	7,4	9,0	-6,9
Текстиль	-0,6	-3,4	10,7	4,5	10,4	8,7
Метали	-4,6	-17,9	-0,2	20,8	18,7	18,5
Інші види діяльності	0,1	1,1	5,9	0,1	35,1	140,3

**Експорт Країни – члени
ЄС Центральної та Східної
Європи**

Сільське господарство	2,0	38,8	24,0	48,5	25,8	184,4
Корисні копалини	6,7	40,0	6,3	7,1	17,7	242,2
Харчова промисловість	-7,0	9,5	40,1	97,1	8,3	27,8
Легка промисловість	-37,7	-31,8	27,7	65,3	9,1	-11,8
Важка промисловість	20,4	62,1	10,2	22,3	7,6	83,5
Текстиль	14,2	40,3	11,1	25,0	6,5	45,1
Метали	22,9	111,4	307,0	1 460,8	21,1	238,3
Інші види діяльності	-21,2	-55,5	0,9	1,6	38,5	21,4

**Імпорт із Країн – членів
ЄС Центральної та Східної
Європи**

Сільське господарство	33,9	131,9	11,2	21,9	24,0	282,1
Корисні копалини	23,8	86,0	0,0	-0,5	8,6	109,0
Харчова промисловість	24,4	83,3	32,0	68,5	8,6	112,2
Легка промисловість	-11,3	57,8	22,2	41,1	7,8	83,7
Важка промисловість	21,7	62,8	7,0	13,8	9,1	87,3
Текстиль	16,7	53,7	11,1	24,1	11,4	74,6
Метали	44,7	198,1	8,6	12,4	18,3	307,4
Інші види діяльності	-16,3	-54,6	5,9	13,3	35,0	8,6

Проте цей ефект компенсується суттєвим зростанням торгівлі між Україною і новими (недавніми і майбутніми) членами ЄС, оскільки вони переймають ліберальнішу систему імпорту ЄС. У моделі 2 за усунення торговельних тарифів на імпорт у розширеному ЄС вже не спостерігається спад торгівлі, як це було раніше в ЄС-15, тимчасом як торгівля з країнами Центральної та Східної Європи і країнами – майбутніми членами ЄС продовжує зростати. У моделі 3, ставлячи торгівлю між Україною та розширеним ЄС майже на однаковий щабель з торгівлею в межах ЄС, зазначаємо, що торгівля України з ЄС-15, країнами Центральної і Східної Європи та країнами Південно-Східної Європи суттєво зростає. У всіх трьох моделях деякі види товарообігу переключаються з Росії та решти світу на ЄС у результаті нижчих торговельних бар'єрів між Україною і Західною Європою.

Через представлення не окремих галузей, а їхніх груп і узагальненого представлення виробництва в цій малій моделі CGE особливо важливо розглянути зміни у галузях, викликані імітацією цих механізмів у дії, а не прогнозуванням. Посилаючись на ці пояснення, і за простої, і за “поглибленої” моделі Угоди про вільну торгівлю (Моделі 2 та 3) загальний експорт України збільшується майже в усіх галузях (окрім сільського господарства у “поглибленій” моделі Угоди про вільну торгівлю). Експорт металургії зростає непропорційно, здебільшого через ліквідацію частки імпорту, яка передбачається в “простій” моделі Угоди про вільну торгівлю (хоча технічно це відбудеться, коли Україна приєднається до СОТ; див. також Додаток II).

У торгівлі України з ЄС-15 та країнами Центральної і Східної Європи (Таблиця 6.4) модель передбачає велике збільшення імпорту, і експорту України у галузях сільського господарства і харчової промисловості (Таблиця 6.4). Цей результат передбачає, що додаткові можливості для західноєвропейських виробників виникнуть паралельно з конкурентним тиском українського експорту не тільки між галузями, а й у самих цих галузях. Важливим також є вплив усунення режиму квотування ЄС українського експорту металургійної продукції (розглянуто у простій моделі Угоди про вільну торгівлю). Проте насправді зростання імпорту, ймовірно, припиниться у результаті зростання цін на імпорт енергоносіїв з Росії (наприклад, зростання ціни згідно з попередньо ухваленим рішенням у січні 2006 року). У результаті постраждає зовнішня конкурентоспроможність металургійної промисловості України. Ця галузь найбільш енергомістка з-поміж усіх конкурентів у цілому світі, і в ній 40% сталі досі виплавляють у мартенівських печах. З іншого боку, багато інших менш енергомістких галузей приносять прибутки, особливо беручи до уваги те, що збільшення ціни на енергоносії відбивається на девальвації української валюти.

Наша модель також робить підрахунки прибутків, що базуються на порівняльному методі зростання добробуту України завдяки розвитку лібералізації торгівлі і зближенню інституцій. Для сценарію I “Розширення ЄС на схід” добробут зростає на 3%, майже на стільки ж, як і в самих країнах Південно-Східної Європи та країнах Центральної і Східної Європи. У простій моделі Угоди про вільну торгівлю (Сценарій II) ці прибутки незначні, тимчасом як у “поглибленій” моделі Угоди про вільну торгівлю (Сценарій III) вони на 4–7% перевищують прибутки країн “Розширення ЄС на схід” (див. Додаток 4 для докладної інформації).

Загалом ця оцінка збігається з результатами в інших недавніх дослідженнях про вплив лібералізації торгівлі на країни СНД. Наприклад, використовуючи модель для однієї країни, щоб вивчити вплив вступу України до СОТ, Павел (Pavel) та ін. (2004 р.) підрахував, що добробут зросте на 4%, головним чином завдяки ліквідації субсидій, а не урізанню тарифів на імпорт. Останні дослідження країн Центральної і Східної Європи, що приєднуються (LeJout та ін. 2001 р.; Edwards, 2005 р.), свідчать, що ефективність гармонізації і взаємне визнання угод потенційно набагато важливіші для торгівлі і особливо для економічного добробуту, ніж лише ліквідація тарифів і квот. Із відповідної літератури також стало відомо, що коли до уваги беруться додаткові інвестиції, отримані завдяки високій продуктивності, то така ефективність, ґрунтується на порівняльному методі, перетворюється у повністю динамічні наслідки, водночас збільшуючись удвічі–втричі.¹²

Наступні підрахунки показують, як саме розширена модель Угоди про вільну торгівлю вплине на інвестиції до України, а саме зменшуючи ціну капіталу принаймні у три способи. Згідно з нашою моделлю, можна приблизно припустити, що ціни на засоби виробництва (порівняно з середніми цінами на виробництво в українській промисловості) можуть впасти на 3%. Використовуючи зближення інституцій з ЄС, можна назвати Україну надійнішим місцем для провадження бізнесу передусім для інвесторів. Згідно з консервативною оцінкою, послідовне зниження ціни капіталу становитиме 10% (підраховано за щорічною договірною ціною). Надалі збільшення конкуренції у банківській галузі може знизити вартість капіталу на 5%. Отже, таким чином, вартість капіталу може впасти на 17%.

Дешевший капітал по-різному впливає на добробут. По-перше, задіяний основний капітал збільшиться десь на 15–30%, залежно від припущень щодо еластичності (короткострокові щодо довгострокових). ВВП збільшиться на від 4% (короткострокові) до 9% (висока еластичність) порівняно з нашим базовим CGE з фіксованим капіталом. Це підніме заробітну плату на 10%.

¹² У Додатку IV також розглядаються інші позитивні чинники лібералізації торгівлі та виробничої інтеграції, які важко оцінювати, але вони широко визнані останніми емпіричними дослідженнями дуже важливими. Вони включають збільшення конкуренції і меншу монопольну націнку на товар, що важливо для України, де монополізовано більшість ринків; нижчий рівень корупції (завдяки зниженню монопольних цін); отримання прибутків від виробництва завдяки жорстким правилам відбору, тому що компанії-експортери зростатимуть швидше, ніж інші компанії, а вони зазвичай є компаніями з високим рівнем виробництва.

Імовірно, більшість надлишкового капіталу матиме форму прямих іноземних інвестицій; тому відбуватиметься компенсуючий їх відплив відсотків, прибутків і дивідендів. Проте дешевші засоби виробництва означають менші затрати на утримання українських фірм, а це, своєю чергою, знижує загальні витрати. Менша частка прибутку у фінансовому посередництві, проте, передбачає нижчі прибутки для українських банків. Беручи до уваги всі ці наслідки, низька вартість капіталу поліпшує добробут України на 4–5%, плюс прибутки від торгівлі, підраховані нами у порівняльних моделях. Таким чином, загальний приріст добробуту України від розширеної моделі угоди про вільну торгівлю з ЄС становитиме більш як 10%.

4.3. Вплив інституційних реформ і зближення

Оцінка впливу підвищеної якості інституцій для таких країн, як Україна, дуже суттєві, оскільки ВВП, імовірно, зростає на 20–30%. Ключовий елемент таких реформ полягатиме у повному доступі до іноземних інвестицій і міжнародної практики у фінансовій та інших основних галузях.

Тоді як модель CGE, яка базується на порівняльному методі, дає корисну інформацію про перспективні структурні зміни у міжнародній торгівлі та виробництві завдяки Угоді про вільну торгівлю між ЄС та Україною, у ній адекватно не оцінено, як тривале підвищення якості інституцій завдяки посиленій інтеграції з ЄС призведе до додаткових інвестицій і зростання ВВП. У цьому розділі зроблено огляд недавніх публікацій щодо середньо- та довгострокових ефектів від схем регіональної інтеграції та інституційних реформ як здобутків розширеної моделі Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною. Нижче розглянуто два напрями публікацій: перший – вивчення питання на прикладах останніх регіональних інтеграційних проєктів, таких як НАФТА та Розширення ЄС на Схід; другий – економетричне дослідження, відповідно до якого зростання ВВП завдячує підвищенню якості інституцій.

Piazolo (2001 р., Розділ D) розглядає вплив зростання регіональної інтеграції на бідні і багаті країни. Часто точаться суперечки про те, чи може уряд бідних країн поліпшити свою позицію завдяки впровадженню основних інституційних реформ за міжнародною угодою, удосконалити інвестиційний клімат і прискорити приріст ВВП. Регіональна інтеграція з інституційним наближенням до багатшого партнера – це суттєвий внесок у реформу, коли зміни у довільній політиці компенсуються повніше і, таким чином, це стимулює уряд іти до кінця. Вплив різних національних зацікавлених груп зменшується, збільшуючи тим самим вірогідність реформи.

Досвід з НАФТА показує, як працюють ці механізми. Журнали *Fernandez-Arias* і *Spiegel* (1998 р.) доводять, що головний вплив НАФТА полягає не в подальшому зниженні і так низьких тарифів між партнерами, а в тому, що Мексика стала надзвичайно привабливим місцем для інвестицій. Вони розширили традиційний аналіз митного союзу, щоб надати можливість руху міжнародному капіталу і показати, як злагодженість у товарообігу може поліпшити здатність менш розвинутого партнера приваблювати капітал. Окрім цього, обговорюється з погляду політекономії, чи існування НАФТА побічно допомогло Мексиці подолати кризу з песо у грудні 2004 року, тому що без НАФТА уряд США не мобілізував би великі фінансові ресурси, котрі потребував уряд Мексики, щоб уникнути дефолту. У цьому сенсі регіональна інтеграція забезпечила страхове “прикриття” для Мексики, зменшуючи неточності планування суб’єктів економіки. Дії НАФТА майже повністю відповідають розширеній моделі Угоди про вільну торгівлю між ЄС і Україною, якби Мексика була повноправним членом ЄС, фінансова допомога і загальний внесок у розгляд цього питання були б суттєвішими, проте НАФТА виявилася дієвим механізмом для впровадження економічних реформ у Мексиці.

Приклад з Мексикою та НАФТА також вказує на головний канал, завдяки якому вдосконалення інвестиційного клімату призводить до зростання інвестицій і прибутків. Вагома частина приросту виробництва у Мексиці завдячує результатом торговельним і промисловим мережам, що поєднують підприємства США та Мексики. Раніше основною рушійною силою США було переведення за межі країни низькокваліфікованих трудомістких видів діяльності, а зараз виникають складніші схеми взаємодії. У цьому разі досвід з Мексикою є одним із прикладів

багатьох інших країн з економікою, що розвивається, або перехідною економікою, де експорт промислових товарів набирає обертів. Зазвичай виникає багато промислових і виробничих мереж, до яких входять місцеві компанії і компанії з інших країн (наприклад, Luecke, Szalavetz 1999 р.). У цих мережах імпортери виконують функції, які перебувають за межами можливостей місцевих компаній, наприклад, маркетинг на внутрішньому ринку, процес розробки дизайну товару, контроль якості, фінанси та логістика. Перевага ж місцевих компаній в основному полягає в забезпеченні виробничої діяльності. З часом отриманий досвід у процесі роботи та формальна передача технологічних та адміністративних ноу-хау дає змогу багатьом місцевим компаніям займатися діяльністю, що приносить додаткову вартість, і ставати менш залежними від країн-імпортерів.

Хоча такі торговельні та виробничі мережі можуть бути різними за типом власності, включаючи прямі іноземні інвестиції, вони незмінно вимагають від фірм країн-імпортерів робити суттєві інвестиції – у вигляді зусиль, часу та грошей – у відносини з місцевою фірмою. Отож добрий інвестиційний клімат і сприятливі умови для бізнесу є передумовою для успішного створення мережі (та, як наслідок, розширення експорту виробленої продукції) навіть тоді, коли не залучено жодних FDI. Це має вирішальну роль у контексті регіональної інтеграції, як, наприклад, поглиблена FTA між ЄС та Україною.

Це особливо стосується України, де торговельні і виробничі мережі лише починають виникати. Українські виробники одягу та інші низькокваліфіковані галузі отримали вигоду від переведення до країни виробництва компаніями Західної Європи. Проте несприятливі умови для бізнесу, особливо для малих і середніх компаній, ускладнюють процес залучення і підтримки іноземних компаній, що дало б їм змогу розширити експорт високотехнологічних промислових товарів. Останні дослідження потенціалу електронної промисловості України (МЦПД, 2005) переконують, що більшість основних умов є достатніми, особливо наявність кваліфікованих робітників і рівень заробітної плати. Проте для того, щоб українські компанії змогли приєднатися до міжнародних виробничих мереж, потрібні дієві митні процедури і високоякісні послуги виробника, особливо це стосується транспорту і логістики. Розширена модель Угоди про вільну торгівлю між Україною і ЄС, особливо завдяки розвитку установ, що підтримують ринки і дають їм змогу розвиватися, можуть суттєво допомогти Україні подолати перешкоди, які досі стоять на заваді приєднання України до торговельних і виробничих мереж.

Незважаючи на те, що вивчення впливу регіональної інтеграції, такого, наприклад, як НАФТА, є позитивним, неможливо зазвичай відокремити кількісний вплив “мереж” регіональної інтеграційної угоди від інших чинників приросту доходів, таких, наприклад, як реформи всередині країни. Економетричні дослідження ефективного зростання виробництва намагаються усунути цю проблему; вони схильні покладатися на дані, отримані з різних галузей країни, і наслідувати один з базових концептуальних підходів: (I) припускати, що якість інституцій – це параметр виробничої функції в макроекономіці, і оцінювати еластичність виробництва якості інституцій; або (II) оцінювати спад у вигляді гістограм, що пояснює приріст ВВП за період спостереження як функцію первинного доходу від капіталу на особу, співвідношення інвестування людського і фізичного капіталу і різних додаткових похідних – включаючи якість інституцій, – які можна розглядати як вплив на ефективні параметри виробничої функції, що лежить в основі моделі зростання.

З усіх досліджень, які прямо оцінюють вплив еластичності виробництва якості інституцій, оцінки Піазоло (2001 р., Розділ D) можна найточніше застосувати до наближення інституцій між ЄС і Україною. Піазоло використовує показник перехідного періоду Європейського банку реконструкції та розвитку (щорічно публікується у Доповіді про перехідний період Європейського банку реконструкції та розвитку), щоб підрахувати кількість підприємств з європейською якістю, створених за 1990-ті роки завдяки реформам, впровадженим Європейським банком реконструкції та розвитку для країн з перехідною економікою. Показники перехідного періоду Європейського банку реконструкції і розвитку охоплюють основні сфери системної реформи (корпоративне

управління, ринкова і міжнародна торгівля, фінансовий сектор, юридична інфраструктура) і коливаються від 1 (вказуючи на відсутність або низький рівень реформи в окремій сфері) до 4+ (інституційна якість, що відповідає стандарту ЄС). Загальний бал України 2005 року був менше 3; мабуть, доцільно припустити, що амбітна, розширена модель Угоди про вільну торгівлю може за помірний період впровадження підвищити цей показник до 4.

З підрахунків Піазоло випливає, що підвищення якості інституцій на третину, як підраховано Європейським банком реконструкції та розвитку, підніме рівень ВВП принаймні на одну десяту передусім завдячуючи високій ефективності використання ресурсів (концептуально подібний до результату, що базується на порівняльному методі у нашій моделі CGE; див. Розділ 5.2). Загальний приріст ВВП, з перспективою додаткових інвестицій з часом, може коливатися від 20 до 30%. Звичайно ж, навіть беручи до уваги, що ці цифри (і подібні результати у публікаціях) базуються на суто економетричних підрахунках, це не “точні” підрахунки, а ймовірні показники величини можливих прибутків ефективного наближення інституцій між Україною і ЄС. Водночас ці цифри забезпечують реалістичнішу картину потенційних вигод розширеної моделі Угоди про вільну торгівлю між Україною і ЄС, ніж статичний вплив ефективності, отриманий завдяки нашій моделі CGE, не беручи до уваги інші важливі чинники, які можна отримати з моделі CGE. (Ці підрахунки схожі за величинами і частково накладаються один на одний концептуально, із зазначенням у попередній частині, що динамічний ефект може збільшити результати порівняльного методу вдвічі–втричі). Кілька економетричних досліджень недавно виконано для вивчення впливу лібералізації послуг на приріст ВВП (див. Lücke, Spinanger 2004 р. анотацію публікації). Вона має багато спільного з розширеною моделлю Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною, оскільки розглядає важливі сфери нормативно-правової бази в галузі послуг. Щодо фінансових послуг, Francois і Schuknecht (2000 р.) вважають, що відкритість фінансового сектору (тобто наявність іноземних банків на вітчизняному ринку, не обов’язково включаючи лібералізацію бухгалтерського обліку капіталів) тісно і позитивно пов’язується з конкуренцією в галузі; що більше, конкуренція тісно пов’язується з економічним зростанням, а в кінцевому результаті – це вплив на розвиток фінансової галузі. Іншими словами, високорозвинена і конкурентоспроможна фінансова галузь – це високий темп зростання ВВП на відміну від менш конкурентоспроможної і розвинутої галузі.

Загалом *річний* темп зростання ВВП країн, що повністю відкрили сектор фінансових послуг, був на 1,3–1,6 в.п. вищий, ніж у країнах з “найбільш закритим” типом режиму фінансових послуг. Подібно до цього Mattoo, Rathindran та Subramanian (2001 р.) заважили у країнах, де є сповільнення зростання, що країни з повністю відкритими галузями телекомунікацій і фінансових послуг зростають на 1,5% швидше *щороку*, ніж інші країни. Це надзвичайно великий ефект від лібералізації послуг; наприклад, з різницею в 1,5% у щорічних темпах зростання між двома країнами за 20 років ВВП буде на 35 % більшим у багатій країні. Оскільки сповільнення зростання в усій країні можна розглядати як ознаку довгострокових наслідків зростання, що сприяє більшим інвестиціям, межа у 20 років видається досить вдалою для допоміжних підрахунків паралельно з цими. Результати спаду вказують, що для України всебічна лібералізація послуг, інституційні реформи і наближення до ЄС завдяки розширеній моделі Угоди про вільну торгівлю з ЄС потенційно дуже вигідні.¹³

¹³ Цей висновок підтримно останніми дослідженнями серед партнерів з Південного Середземномор’я (Єгипет, Туніс), вони передбачають суттєві надходження коштів завдяки лібералізації сектору послуг (Мюллер–Снтш, 2005 рік); подібно до цього літературне опитування, проведене Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), робить висновок, що доходи від подальшої лібералізації послуг будуть такими ж, принаймні як і від лібералізації виробництва товарів, і сфера послуг залишиться набагато захищенішою в багатьох країнах з перехідною економікою або економікою, що розвивається. (OECD/ОЕСР, 2001 рік).

5. Сценарій розвитку простої вільної торгівлі

У цій главі ми розглядаємо основні компоненти простої моделі вільної торгівлі, беручи до уваги товари, послуги та капітал.

5.1. Вільний товарообіг

Імовірно, у цій моделі тарифи усуватимуть асиметрично: раніше для ЄС, а для України впродовж кількох років, найвірогідніше, впродовж п'яти років. Період в десять років занадто довгий, щоб виконати всі окреслені у плані реформи. Митний збір з експорту буде ліквідовано. Виняткове ставлення до сільського господарства полягатиме у швидкій ліквідації тарифів на деякі товари, а на решту – в повільнішому темпі.

Є багато попередників угод про вільну торгівлю, укладених ЄС, з деяким повторенням у європейських угодах та угодах Середземноморської асоціації.

Тарифи. Ці численні обмеження будуть ліквідовані під час вступу до СОТ, головною змінною величиною стане скасування тарифів з деякими варіантами, отриманими в результаті переговорів, завдяки усвідомленню складності перехідних періодів і ймовірних виняткових ситуацій.

Для Польщі, наприклад, усунення тарифів було нерівномірним за її угодою з Європою: ЄС ліквідував тарифи впродовж п'яти років після набуття угодою чинності, а Польща – впродовж десяти років. Кількісні обмеження скасовувалися здебільшого після того, як угода про вільну торгівлю набувала чинності, тимчасом як експортне мито Польща скасувала більш як через п'ять років.

Середземноморські угоди передбачали асиметричне скасування ЄС тарифів одразу після набуття угодою чинності, але для країн-членів – поступово, зазвичай від 10 до 12 років. Кількісні обмеження було ліквідовано після набуття угодою чинності, але винятками стали деякі сільськогосподарські продукти.

В угоді між ЄС і Чилі від 2002 року товари було розподілено на категорії таким чином, що тарифи в кожній категорії заплановано ліквідовувати зі змінною швидкістю: наприклад, деякі – після набуття угодою чинності, інші – через три, чотири, сім і десять років.

Стосовно України ЄС, імовірно, прискорить зниження тарифів, принаймні великою мірою. Можливо, тарифи будуть ліквідовані в день набуття угодою чинності, надавши більше можливостей для конкуренції. Україна також почне знижувати тарифи після того, як угода набере чинності. Це відбудеться незадовго після завершення перехідного періоду для більшої частини українських пропозицій для СОТ. Графік зменшення тарифів буде реалізовуватися по прямій рівномірними частинами. Довгий перехідний період може тривати до десяти років, і такі прецеденти були в угодах ЄС про вільну торгівлю, як згадувалося вище. Проте, хібною довгого перехідного періоду є те, що цей процес може втратити кредит довіри і не змогти “розворушити” приватний сектор. Отже, ми пропонуємо термін у приблизно п'ять років. Загалом довгий перехідний період не зможе йти в ногу з політичною необхідністю поставити економіку України на новий шлях зростання.

Експортне мито. Україна пропонує СОТ скорочення, а не цілковиту ліквідацію певних експортних зборів, наприклад, за металообробку, соняшник і шкіри тварин. Для досягнення режиму вільної торгівлі з ЄС решта експортних зборів будуть у плані дій для ліквідації.

Сільське господарство. Ця галузь була у минулому винятком із загального правила ліквідації тарифів в угодах ЄС про вільну торгівлю, а також у разі угоди про вільну торгівлю між Україною та Росією. Тиск щодо принаймні часткового виключення сільського господарства з торгівлі без тарифів не буде меншим з обох сторін, ніж був у минулому. У цей момент тиск ЄС на сільськогосподарську політику в контексті Дохського раунду переговорів дуже жорсткий. В Україні цей сектор лише недавно приватизовано і попереду величезний план модернізації. За умови його реалізації сторони можуть визначити певні групи товарів, які можна спочатку

звільнити від тарифів за графіком скорочення тарифів і поступового їх скасування. Найкраще підходять для цього зернові культури, продукти садівництва й овочі. В ЄС проводиться політика гнучкого режиму щодо товарів сільського господарства, тобто перехід від обмежених до вільних умов імпорту залежно від ринкових умов. З 16 листопада 2005 року ЄС імпортує тверду пшеницю та високоякісну м'яку пшеницю без тарифів¹⁴ (тимчасом як імпорт м'якої пшениці низької та середньої якості піддається режиму тарифного квотування). Це сигналізує про те, що ринкові умови для вільної торгівлі у цьому важливому секторі порівняно сприятливі та, як наслідок, режим часткової вільної торгівлі переважає на цьому етапі. Для України в контексті можливої ФТА+ цей безтарифний режим може стати постійним. Для інших продуктів може бути розроблено розширений план скорочення тарифів, наприклад, до десяти років, починаючи з рівня тарифних зобов'язань СОТ.

5.2. Вільна торгівля у сфері послуг

Пропозиція України СОТ щодо послуг вже подолала чималий шлях до вільної торгівлі у сфері послуг. Деякі винятки можна внести до теперішнього сценарію, але основні винятки, такі як транспортна галузь, ставлять важливіші питання нормативної реформи та можливе узгодження з acquis внутрішнього ринку ЄС (див. далі у Главі 6).

Як зазначалося вище, пропозиція України СОТ – одна з найбільш ліберальних і всеосяжних порівняно із зобов'язаннями країн – членів СОТ. Тому вона наблизилася вже до вільної торгівлі у сфері послуг. Наприклад, пропозиція України СОТ щодо послуг ближча до вільної торгівлі, ніж ті пункти угоди про вільну торгівлю між ЄС і Чилі, що стосуються послуг. Хоча остання своєю чергою відкритіша, ніж угоди про вільну торгівлю між ЄС і середземноморськими країнами – членами СОТ.

Таким чином, залишилися небагато над чим попрацювати для надолуження прогалин у пропозиції України до СОТ. Це стосується автомобільного та залізничного транспорту, де Україна пропонує не брати суворих зобов'язань. Цивільна авіація взагалі виключена з компетенції СОТ і підпадатиме під двосторонню угоду з ЄС. Є обмеження на агенції новин у пропозиції до СОТ, які можуть бути переглянуті в контексті ФТА. З іншого боку, обмеження у сфері надання аудіо-відеопослуг, що належать до культурного надбання, не дуже відрізняються від позиції ЄС у СОТ.

Головний план дій для сфери послуг виходить далеко за рамки вузького значення терміна “вільна торгівля”, а йде далі у глибші питання внутрішньої нормативно-правової реформи, де прив'язка до законів внутрішніх ринків ЄС може до певної міри бути варіативною. Тому ми повернемося до цих питань у розділі нижче 6.2.

5.3. Вільний рух капіталу

Таким чином, сценарій може для всіх обмежень на рух капіталу, що лишилися, права заснування та пов'язані з цим поточні платежі, які заплановано повністю лібералізувати до 2008 року, надавати час на зміцнення через поточні дії у сферах монетарної політики та встановлення валютного курсу.

План дій ЕНР вже нагадує зобов'язання Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) забезпечити вільний рух прямих інвестицій, гарантувати їхній захист і надати консультації з досягнення основної мети лібералізації. РСА гарантує також лібералізацію поточних платежів, включаючи платежі, пов'язані з прямими інвестиціями, такими як прибуток і повернення прибутку до країни походження.

Обмеження на іноземні прямі інвестиції великою мірою знято як крок політичної стратегії. Яскравими прикладами цього є недавня реприватизація “Криворіжсталі”, яка перейшла у володіння Mittal Steel, і купівля одного з головних банків – “Аваль” – банком “Райффайзен”.

¹⁴ Регламент Європейської Комісії № 1865/2005, у якій зафіксовано мито на імпорт зернових культур, Офіційний журнал L299/58, 16 листопада 2005 року.

Основні обмеження на рух капіталу, які лишилися, пов'язані з державними облігаціями, випущеними менш як рік тому. Мета угоди про вільну торгівлю – цілковите скасування обмежень на рух капіталу, права заснування та пов'язані з цим поточні платежі. Планування у часі етапів такого руху, однак, буде пов'язано зі справами із забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності. У сучасному українському контексті це пов'язано з упорядкуванням етапів руху до гнучкого, валютного курсу, що плаває, та інфляції, яке контролюється монетарною політикою. Ці реформи монетарної політики тривають донині та, як очікується, завершаться 2006 або 2007 року. Загалом оцінено, що контроль за рухом короткострокового капіталу, можливо, потрібно буде утримувати з режимом фіксованого та напівфіксованого курсу обміну, щоб уникнути дестабілізуючого, спекулятивного руху капіталу. Беручи до уваги розклад монетарної реформи, буде досить переконливо визначити 2008 рік роком завершення скасування обмежень на рух капіталу.

Наявна система ліцензування для іноземних інвестицій тоді перетвориться на вимогу лише надавати інформацію. Ці систему ліцензування та нормативну-правову базу для іноземних інвестицій ділова спільнота розглядає як надзвичайно складні та непередбачувані з погляду виконання, що пов'язано з корупцією.

6. Від поглибленої вільної торгівлі до керованості національної економіки

У цьому розділі ми розширимо наш план дій можливим змістом угоди про поглиблену вільну торгівлю, де пріоритет надано політичній сфері, що може бути важливим для функціонування української економіки. Хоча вже сам перелік пріоритетних секторів, про які тут йшлося, дуже суттєвий. Його треба сприймати скоріше ілюстративним, ніж вичерпним, а майбутній переговорний процес, безперечно, порушить питання, яких тут не торкалися. Документ під назвою “Про стратегію Європейської Комісії щодо Європейської політики сусідства на 2004 рік” (Європейська комісія, 2004 р.) вказує способи можливого поступового включення до внутрішнього ринку ЄС за таких умов: “Імплементація Європейської політики сусідства сама собою відкриває перспективу переходу від співпраці до значного ступеня інтеграції, (...) також через участь країн-партнерів у Внутрішньому ринку ЄС”.

6.1. Сектор товарів

6.1.1. Митні процедури

Уздовж суходільного кордону між ЄС та Україною повинні реалізуватися плани високотехнологічного, швидкого та безпечного пересування товарів і людей за умов подолання суцільної корупції, від якої ще й досі потерпають українські прикордонні пости.

На цей час 778 км зовнішнього кордону ЄС припадають на Україну. Він складається з ділянок українсько-польського кордону (542 км), українсько-словацького (99 км) та українсько-угорського (137 км)¹⁵. У 2007–2008 роках, коли Румунія, як очікується, приєднається до ЄС, довжина спільного кордону збільшиться на 614 км. Такий довгий кордон створює великий потенціал для поглибленої інтеграції завдяки людським контактам, іноземним інвестиціям і торгівлі. Однак це породить суттєві проблеми на кордоні, як, наприклад, контрабанду та нелегальне перевезення людей. ЄС повинен допомогти Україні у вирішенні цих проблем через технічну допомогу українським прикордонникам і фінансову допомогу у придбанні сучасного прикордонного обладнання. У відповідь ЄС повинен вимагати всеосяжної митної реформи та спрощення Україною прикордонного контролю.

Вступ до СОТ означатиме, що Україна повинна вже відповідати необхідним стандартам щодо митного кодексу, митного оцінювання та ін. Однак це не обов'язково означає швидкість та ефективність митного обслуговування. Європейська Комісія розробила у робочих групах з країнами-сусідами вказівки до кращої методики дій на пунктах перетину кордону і внесла пропозиції щодо “простого та безпаперового клімату для митниць та товарообігу” у контексті інтегрованого менеджменту зовнішніх кордонів. Ці пропозиції включають складні програми модернізації та комп'ютеризації торговельних процедур, що призводить до, наприклад, електронних декларацій, складених до відправлення, та безпаперові процедури, що включають перевірку рентгеном товарів у пунктах перетину кордону. Це прообраз ідеальної ситуації у майбутньому, яка включатиме спільні процеси технологічного розвитку на обох боках кордону.

На найближче майбутнє існують пріоритети, які треба виокремити, такі як виявлення великих і хронічних затримок дорожнього руху на кордоні між Україною та ЄС. Корупція – основний складник цієї проблеми, і було б малозмістовним просування в реалізації амбітних планів про вільну торгівлю без ретельної реформи. Досі типовим є явище, коли мандрівнику, який хоче перетнути кордон без непотрібних затримок, доводиться платити хабар, як це ілюструється у цитованій нижче статті. Ця стаття продовжується описом перетину кордонів Румунії та Болгарії під час тієї самої подорожі, що було безпроблемним, хоча ситуація була схожа на ту, що наводилася стосовно України лише кілька років тому. Це свідчить, що реформа на цьому кордоні не є чимось недосяжним.

¹⁵ Цифри взято з даних Державної прикордонної служби України. Українсько-молдавський кордон становить 1 222 км.

Корупція на українському кордоні

“Я сидів на одній з українських прикордонних залізничних станцій, намагаючись проїхати до Молдови. “Подарунок? Подарунок?” – питає прикордонник, тримаючи мій CD-плеєр. Я усміхнувся і сказав прикордоннику, що я не розумію. Він посміхнувся у відповідь і ляснув по плеєру своєю дубинкою. Далі нам зненацька сказали, що ми не можемо виїхати з країни. Згадуючи вже заднім числом, я міг так само віддати цю річ прикордоннику. Цим я заощадив би 30 годин відчайдушного пошуку станції, де прикордонна служба дозволила б нам проїхати без вимагання хабара, більшого, ніж ми хотіли заплатити. Ціна, яку “заломили” на наступній зупинці, була 200 доларів – набагато вища за суму, що я віддав за мій CD-плеєр. В’їзд до України був не менш складним, ніж виїзд. Після чотиригодинного очікування в автомобільній черзі, яка не рухалася, ми з напарником врешті-решт усвідомили, що нам доведеться підкупити водіїв, які отаборилися перед нами, щоб дістатися до прикордонного пункту. А там взагалі представники прикордонної служби спробували конфіскувати нашу машину...”

Джерело: Н.Куліш. “Мальовничими шляхами до членства у ЄС”, International Herald Tribune, 4 жовтня 2005 року. Один з авторів цієї доповіді пережив щось схоже на українсько-словацькому кордоні у липні 2005 року.

Заходи, що їх вжило нове керівництво країни у лютому 2005 року, трохи поліпшили ситуацію зі зниженням рівня корупції (через зміни в особовому складі), підкріплені ризиком бути покараним. Проте, як доповідають, це доволі швидко трансформувалося в зростання розмірів хабарів.

Вочевидь необхідним для процесу “FTA+” мала б стати рішуча боротьба з корупцією на прикордонних пунктах на українському суходільному кордоні з ЄС – це кордон з Польщею, Словаччиною та Угорщиною, що потребувало б обмеженої кількості людей. Два пункти перетину кордону між Польщею та Україною вже започаткували цікаву програму співробітництва, за якою дві групи з обох країн разом працюють з одного боку кордону у безпосередній близькості одна від одної – на Зосін-Устілуг (біля Замосць) та Кросьценко-Смольніца у горах Бескиди на південному сході Польщі. Українські та польські офіційні працівники перевіряють пасажирів та автомобілі або вантажівки окремо, проте у зоні видимості одна одної, і це, як повідомляють, допомагає зменшити корупцію.

ЄС, безперечно, може допомогти у середньостроковій перспективі збудувати, оснастити сучасні прикордонні пункти та навчити персонал. Однак спершу має бути реальний крок політичної волі України, спрямований на створення в прикордонних службах клімату непримиренності до корупції. ЄС та Україна могли б організувати шестимісячну перевірку поступу у сфері боротьби з корупцією на цьому рівні.

За умови укладення “FTA+” рух через кордон між ЄС та Україною міг би нагадувати те, що можна бачити на американсько-мексиканському кордоні, де НАФТА (Договір про вільну торгівлю у Північній Америці) призвів до суттєвого розширення двосторонньої торгівлі значною мірою завдяки прямим інвестиціям США до Мексики. Це також відмінна якість пунктів перетину кордону, що є результатом програми FAST (“Вільної та безпечної торгівлі”), що діє на підставі двосторонньої “Ініціативи про прикордонну узгодженість” між США та Мексикою. Коли водії наближаються до смуги, на якій діє програма FAST, бездротовим способом передається інформація до кабінки інспектора, де виводиться на дисплей цифрова інформація про водія, біографічна інформація, а також інформація про вантаж і перевізника. Система відтворення зображень завдяки гамма-променям показує внутрішню частину вантажівки на екрані, і вона здатна виявити фальшиві відсіки або вантаж, що не відповідає декларації. Ця технологія дає змогу спеціально призначеним посадовим особам миттєво визначати транспортні засоби та водіїв, які становлять бодай незначний ризик, і сприяти швидкому руху через пункти перетину кордону¹⁶.

¹⁶ Видання FAST, Free And Secure Trade, FAST Reference Guide; Enhancing the Security and Safety of Trans-Border Shipments. US Department of Homeland Security, US Customs and Border Protection, 2005.

2003 року завдяки контракту на 4 млн. доларів надано необхідне устаткування для 99 смуг FAST на 22 прикордонних пунктах¹⁷.

6.1.2. Митний союз

Митний союз не є обов'язково наступною стадією у процесі торгівельної інтеграції, ба навіть Європейська економічна зона (ЕЕЗ) не має цього. Митний союз не можна рекомендувати будь-якій "FTA+" між ЄС та Україною доти, доки не існує також вільної торгівлі між Росією та ЄС.

На думку спадає як приклад для порівняння митний союз між Туреччиною та ЄС. Перевага митного союзу – усунення потреби у складних правилах стосовно норм щодо походження товару та процедур, що керують внесенням даних від третіх країн у торгівлі товарами між цими двома головними сторонами. Ліквідація цих ускладнень, безперечно, допомагає поглибленій торговельній інтеграції. Однак недоречним було б нав'язувати Україні усі торговельні підходи ЄС до третіх сторін, особливо включаючи Росію та інші країни СНД, з якими зараз Україна має угоди про вільну торгівлю. Це створювало б численні проблеми – адміністративні, економічні та політичні. Варіант митного союзу, таким чином, не видається вірогідним доти, доки ЄС і Росія не сформулюють разом зону вільної торгівлі, що є нині віддаленою перспективою для України.

Митний союз часто розглядають як природний, науково обґрунтований наступний крок у переході від вільної торгівлі до поглиблених форм ринкової інтеграції. Однак це тільки може вважатися природно логічним. Характерно, що країни Європейської економічної зони (Норвегія та ін.), починаючи повністю відповідати законодавству ЄС щодо внутрішнього ринку, все ж, не увійшли до митного союзу з ЄС. Є багато чого важливішого і ціннішого для України на шляху гармонізації з нормами внутрішнього ринку ЄС без потреби входження до якогось митного союзу.

6.1.3. Стандарти щодо продукції для промислових товарів

Для української економіки стратегічно необхідно, щоб її промислові товари почали відповідати технічним стандартам ЄС. Зараз Єврокомісія та Україна розробляють загальний план досягнення цього за період з 2005 до 2010 року.

Наближення українських технічних стандартів щодо промислових товарів до рівня європейських є вже кілька років політичною метою для українського керівництва. Україна зробила певний поступ уперед у цьому, вже перейшовши на 1 500 із 8 000 європейських стандартів. Проте прогрес ще повільний, як це продемонстровано недавно отриманими даними про різного роду досягнення (див. Таблицю 7).

Таблиця 7. Підсумки досягнень України щодо деяких основних технічних норм ЄС¹⁸

Безпечність іграшок	Переважає частина – добре
Директива про низьку напругу	Частково добре
Електромагнітна сумісність	Переважає частина – добре
Домашнє холодильне устаткування	Переважає частина – добре
Прості балони під тиском	Недобре
Компресорне обладнання	Недобре
Ліфти	Відрізняється
Водонагрівачі	Повністю добре
Побутові газові прилади	Майже добре
Неавтоматичні прилади для зважування	Відрізняється

Європейська Комісія через програму TACIS і Світовий банк через свої "Програмні позики на цілі реформування" надавали технічну допомогу та методичні рекомендації. Наприклад, вже зроблено позитивний крок у тому, що Державний комітет з технічного регулювання отримав повноваження

¹⁷ Бюлетень: TransCore's RFID Technology Selected for Extending U.S. Bureau of Customs and Border Protection's Free and Secure Trade Program to 22 Northern and Southern Border Crossings. Веб-лінк: <http://www.transcore.com/news/news031205.htm>.

¹⁸ Доповідь про проект TACIS зі стандартів і промислових стандартів; Оцінка відповідності, виконана консорціумом Afnor-Swedac-Uni, листопад 2004 року.

ухвалювати стандарти самостійно, позбавившись необхідності проводити їх через Кабінет Міністрів, як це було раніше.

План дій Європейської політики сусідства містить вказівки з прилаштування, що триває, до європейських стандартів, передбачає заходи підтримки зміцнення спроможності державних установ зі стандартизації, міжнародної акредитації українських організацій, експертної оцінки відповідності та нагляд за ринком. Зараз надходить черга на опрацювання для часткового або повного членства у провідних органах стандартизації, таких як CEN (European Committee for Standardisation, Європейський комітет зі стандартизації), CENELEC (Comité European de Normalisation Electrotechnique, Європейський комітет з електротехнічних стандартів) та ISO (Міжнародна організація зі стандартизації).

Буквально недавно відкрився шлях для рішучої стратегії гарантування обопільного визнання продукції, що відповідає європейським стандартам. У вересні 2005 року Єврокомісія представила Україні план роботи в напрямі Угоди про експертну оцінку відповідності та допуск промислової продукції (АСАА). Цей план було б змодельовано на досвіді ЄС щодо кандидатів на вступ і країн-партнерів із Середземномор'я. Запропоновано розпочати багаторівневий процес з 2005 до 2011 року з визначення пріоритетних секторів, який би завершився 2011 року набранням чинності АСАА, що значитиме на той момент обопільне визнання, яке має обов'язкову дію (тобто українські товари надходитимуть до ЄС, маючи позначку Єврокомісії, що вказуватиме на відповідність стандартам ЄС, чия юридична чинність буде перед тим підтверджена українськими органами, що займаються питаннями відповідності, і таким чином не буде потреби у подальшому тестуванні ЄС; і навпаки для експорту з ЄС до України). АСАА охоплювала б як так звані “старий”, так і “новий” підходи ЄС, тобто продукцію, що підлягає деталізованим узгодженим стандартам, які продублює Україна, або спрощені норми “нового” підходу, який більше спирається на обопільне визнання. Цей п'ятирічний план потрібен, оскільки досягнення повного обопільного визнання потребує повної “інфраструктури якості”, яка переймається всім ланцюгом від перенесення стандартів до українського законодавства для створення або реформування органів, необхідних для імплементації цього законодавства та видачі сертифікатів відповідності.

Для мінімізації затрат на гармонізацію та щоб дозволити швидко перейти до нової системи, потрібно було б максимально спиратися на добровільне узгодження зі стандартами ЄС: тобто норми ЄС просто було б перекладено українською мовою без модифікацій, що було б наслідуванням прикладу Польщі перед її вступом. Виробники можуть вибирати чи приймати ці стандарти, якщо вони серйозно зацікавлені у ринках для експорту. Україні не слід було б перетворювати на обов'язкові ті стандарти ЄС або міжнародні, які є для добровільного переходу для підприємств. Таким чином, Україна переключалася б від обов'язкового методу за часів старого Держстандарту СРСР до переважно добровільного методу відповідності. Українські компанії могли б вибирати чи продовжувати виробляти продукцію для ринків СНД, якщо вони хочуть, за старими стандартами Держстандарту СРСР. Проте Україна лідирує в роботі серед країн СНД щодо переходу на європейські та міжнародні стандарти, що чудово. Ця робота відбувається у Євразійській раді з питань стандартизації, метрології та сертифікації (EASC), чия робоча програма на 2005–2007 роки базується на 29 директивах ЄС.

Підготовка та переговори про законодавчо обов'язкову АСАА з широким полем охоплення промислових товарів була б, таким чином, стратегічним рухом у сфері технічних стандартів. Часові межі, запропоновані на 2005–2011 роки, реалістичні з погляду поглиблення цих реформ, що буде потрібно для приватного та державного секторів. Однак це могло б паралельно відповідати вірогідному часу для ФТА, а особливо для поступового скасування тарифів. Ці два напрями дій мали б підсилювати один одного за умови, що українську промисловість заохочували б переходити на європейські стандарти з перспективою торгівлі без тарифів.

6.1.4. Стандарти сільського господарства та безпеки харчових продуктів

Визнання стандартів для харчових продуктів, що пройшли обробку, буде тривалим і дорогим процесом. Найреалістичнішою методикою може бути фокусування на певних нішах ринку та вкладання спеціальних інвестицій у виробництво продукції та засоби перевірки.

Перспективи усунення нетарифних бар'єрів між ЄС та Україною у цій другій царині технічних стандартів для сільського господарства та харчової галузі набагато проблематичніші, ніж щодо промислових товарів. Ще навіть не розпочалися дискусії між Єврокомісією та українською владою після ухвалення Плану дій Європейської політики сусідства. У цьому нема чогось дивного, таке також існує навіть у торгівельних відносинах між ЄС і США, де обопільне визнання у секторі продуктів сільського господарства та харчової промисловості ще й досі неможливе (як приклад – справи з яловичиною зі вмістом гормонів та проблемами, пов'язаними з генетично модифікованими продуктами). ЄС користується двостороннім визнанням у цьому секторі тільки з Канадою та Новою Зеландією, окрім товарообігу всередині ЄС та Європейської економічної зони. Що більше, рівень політичної чутливості до цих питань продовжував зростати останніми роками, починаючи з епізодів з коров'ячим сказом і до нинішньої небезпеки птишиного грипу.

Сфера санітарних і фітосанітарних (SPS) заходів охоплює правила торгівлі тваринами та тваринними продуктами, умов утримання тварин, торгівлі рослинами та рослинною продукцією та безпекою харчових продуктів. Можна виокремити три категорії продуктів:

- збіжжя, що в основному не підпадає під промислові стандарти або нетарифні бар'єри;
- м'ясні продукти, торгівля якими дуже сильно контролюється;
- інші перероблені харчові продукти, які також підпадають під дію промислових стандартів.

Стандартна SPS угода в СОТ встановлює основні правила застосування санітарних і фітосанітарних заходів – іншими словами, безпечності харчових продуктів та інструкції щодо здоров'я тварин і рослин. Ця угода визнає, що керівництва країн мають право вживати санітарні та фітосанітарні заходи, але їх потрібно застосовувати тільки за додаткової необхідності захистити здоров'я або життя людей, тварин або рослин. Усі члени СОТ повинні ґрунтувати свої SPS заходи на міжнародних стандартах, настановах і рекомендаціях там, де вони існують. Існують три міжнародні органи стандартизації, визнані СОТ для цієї мети, – Codex Alimentarius (“Кодекс Аліментаріус”, тобто Кодекс харчових продуктів), OIE (Office Internationale des Épidémiologies, Міжнародне епізотичне бюро) та IPPC (International Plant Protection Convention, Міжнародна конвенція про захист рослин). Однак члени СОТ можуть підтримувати або запроваджувати заходи, які ведуть до вищих стандартів, але тільки якщо їх науково обґрунтовано. Угода містить інструкції щодо процедур контролю, інспекції та схвалення. Головними підвалинами SPS Угоди є те, що SPS стандарти повинні відповідати принципу пропорційності, недискримінаційності, бути якнайменше руйнівними для торгівлі, базуватися на міжнародних стандартах або бути науково обґрунтованими. Вона містить також інструкції щодо прозорості, еквівалентності, регіоналізації, особливого та диференційного ставлення та технічної допомоги.

На цей час Україна здатна тільки експортувати до ЄС збіжжя та кілька інших продуктів, як-от горіхи та мед, оскільки на цей момент вона не відповідає стандартам ЄС щодо м'ясних продуктів та інших оброблених харчових продуктів. ЄС дедалі більше експортує оброблені харчові продукти до України, але часто з'ясовує, що українські стандарти, які ще не прив'язані до СОТ, дуже складні для дотримання, оскільки інколи вони встановлюють рівень вимог вище, ніж стандарти ЄС, та застосовуються у непрозорий і непередбачливий спосіб.

ЄС схвалив загальні принципи безпеки харчових продуктів, Загальний закон про харчові продукти (Регламент 178/2002) та Офіційний контроль за харчовими продуктами та кормами (Регламент 882/2004), що почнуть діяти з 1 січня 2006 року, і дотримання яких Україна могла б прагнути. Щодо м'ясного сектору, повчальним є те, що Польща, наприклад, тільки досягла відповідності стандартам ЄС для більшості своїх скотобоєнь після десятиріччя підготовок, навіть за вагомої фінансової допомоги від Спеціальної програми з сільського господарства та розвитку села (SAPARD). Щоб експортувати тваринні продукти до ЄС, необхідно, щоб країна-експортер мала компетентний орган, який гарантував би дотримання вимог гігієни та громадського здоров'я, існування системи моніторингу для підтвердження відповідності максимально дозволеному рівневі залишку речовин, пестицидів і шкідливих речовин. Імпорт дозволено тільки схваленим заводам (наприклад, скотобойням, складам-холодильникам, переробним заводам). Для підтвердження відповідності потрібен інспекційний візит представників компетентного органу ЄС.

У цьому разі видатки на відповідність набагато менші порівняно з вимогами, що висуваються для обопільного визнання, де увесь сектор повинен відповідати стандартам ЄС (як, наприклад, Норвегія в Європейській економічній зоні). Сукупні видатки на відповідність вимогам до сільського господарства таких нових країн-членів, як Польща та Литва, оцінюються у 2–2,5% ВВП на рік, з яких Спеціальна програма ЄС з сільського господарства та розвитку села (SAPARD) покрила 75%. Тільки одна Литва отримала 205 млн. за Спеціальною програмою з сільського господарства та розвитку села (SAPARD) у 2000–2006 роках, а Польща отримувала 172 млн. євро щороку.

Отже, головний крок до досягнення обопільного визнання стандартів відповідності між ЄС та Україною може бути лише віддаленою і дорогою перспективою, і вона менш ймовірна як мета для угоди на стадії, що передує промисловим стандартам. Видається найвірогіднішим пріоритетом забезпечення угод про відповідність для конкретних установ і продуктів у передбачуваному майбутньому.

6.2. Сектори базових послуг

6.2.1. Фінансові послуги

*В українській галузі фінансових послуг продовжують домінувати банки, і вона ще досі не відповідає тим частинам *acquis* ЄС, які розроблено для найрозвиненіших фінансових ринків. Найпотужнішим локомотивом поглибленої інтеграції ЄС–Україна у цьому секторі буде більший ступінь залученості європейських банків та інших компаній, що надають фінансові послуги через прямі інвестиції з-за кордону.*

Динамічний фінансовий сектор є важливим і для загального процесу економічного розвитку, і для глибшої регіональної інтеграції. У цьому сенсі передбачається багато чого зробити, щоб надолужити відставання: усі банки країни разом мають чистих активів менше 20 млрд. євро – це дорівнює одному малому банку в ЄС. Страховий сектор ще менший, а небанківські фінансові послуги майже не існують. Одним позитивним наслідком цих слабкостей, однак, є великий потенціал для зростання у цьому секторі, що робить його привабливим для іноземних інвесторів.

У всій Центральній і Східній Європі банки з ЄС розпочали процес розвитку цього сектору, а в кількох країнах показник володіння банками з-за кордону перетнув рівень 80%. Група банків ЄС вже створила закордонні мережі, які вкривають цілий регіон. Вони не лише приносять капітал, ноу-хау та більше конкуренції в цьому секторі, а й, оскільки за ними наглядає урядовий орган, що опікується банківською системою, з країни їх походження, є засобом імпорту кращого нормативно-правового регулювання та корпоративного управління. Це було б особливо вигідно Україні, де більшість головних банків належать олігархам.

Останніми місяцями банки з ЄС почали просуватися до України. У серпні 2005 року австрійський “Райффайзен Інтернешнл” придбав банк “Аваль” (другий за розміром в Україні). Це збільшило частку, що належить іноземцям, у цьому секторі до понад 20%. У грудні 2005 року BNP Paribas (Banque Nationale de Paris Paribas, банк “Паріба”) придбав більшу частину “УкрСиббанку” (четвертого за розмірами в Україні), а зараз ходять чутки, що неминучим є продаж “Укрсоцбанку” (третього за розмірами) іноземним інвесторам. Усі три банки належали великим фінансово-промисловим групам, і одним позитивним побічним ефектом приходу іноземців є вихід фінансово-промислових груп з цього сектору.

Пропозиції України в рамках Генеральної угоди про торгівлю послугами у цьому секторі доволі всеосяжні, і є мало додаткових заходів щодо відкритості ринку, які б можна було включити до будь-якої регіональної ФТА. Що більше, це один з секторів, де ухвалення законодавства ЄС не підходило б Україні. Головною причиною для цього є те, що ця часина *acquis* надто складна і прилаштована до розвиненіших фінансових ринків, яких Україна ще не має. Таким чином, Україна не повинна активно прагнути уніфікації, а скоріше, забезпечувати сумісність з *acquis* (пасивна відповідність) нового законодавства у фінансовому секторі. Навпаки, зусилля на глибшу інтеграцію повинні зосереджуватися на сприянні міжнародній консолідації на рівні компаній (банки, страхові компанії, компанії фінансових послуг). Одним із заходів був би продаж двох

банків, що залишилися в державній власності, іноземним інвесторам на тендерній основі. Іншим заходом було б ухвалення й суворе дотримання закону про банки та банківську діяльність. Це ускладнило б надання позик лише вузькому колу та чинило б тиск на фінансово-промислові групи, щоб вони відокремили свою банківську діяльність від небанківської (і таким чином, можливо, продавали б далі банківські операції).

Що стосується регулювання сектору, за банками наглядає Національний банк України, а за фінансовими ринками – Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР). НБУ є міцною установою, а ДКЦПФР потребує суттєвого нарощування потенціалу. МВФ і Світовий банк продовжують надавати велику технічну допомогу у цьому секторі, а Єврокомісія могла б доповнити цю роботу аналогічними угодами про пряме двостороннє технічне співробітництво між ДКЦПФР і НБУ з державними органами регулювання фінансового ринку країн, що недавно вступили до ЄС. Однак це потрібно робити у тісній співпраці з іншими донорами у цьому секторі.

6.2.2. Транспорт

Стратегічними пріоритетами для співробітництва між ЄС та Україною у цьому секторі є перехід до спільної зони цивільної авіації, сприяння розвитку транспорту уздовж пан'європейських транспортних коридорів і спрощення митного та інших видів контролю, пов'язаних з перетином кордону.

Поліпшення ефективності транспортних потоків і логістики слугуватиме каталізатором глибшої інтеграції ЄС–Україна. Навіть хоча відповідна транспортна інфраструктура є важливою передумовою, але швидкість, надійність і вартість транспортних послуг – ось, що справді має значення. Це потребуватиме всеосяжних інституційної та нормативно-правової реформ щодо усіх видів транспорту (повітряного, автомобільного, залізничного та морського). Багато з цих політичних питань не розглядаються адекватно в рамках Генеральної угоди про торгівлю послугами, і до них потрібно звертатися через односторонні реформи та співпрацю між ЄС та Україною.

У сфері авіатранспорту Європейська Комісія запропонувала стратегію повної інтеграції країн, на які поширюється Європейська політика сусідства, до єдиного авіаційного ринку ЄС (“Зона спільної авіації”) до 2010 року. Вже почалися переговори з країнами на заході Балканського півострова. У вересні 2005 року Єврокомісія зробила запит щодо мандату на переговори про зону спільної цивільної авіації з Україною. Після цього відбулася лібералізація деяких двосторонніх домовленостей між Україною та окремими країнами – членами ЄС і підписано “горизонтальну угоду” у грудні 2005 року.

Щоб увійти до зони спільної цивільної авіації, Україні доведеться запровадити повне законодавство ЄС у цьому секторі. Це включає лібералізацію доступу на ринок, маршрутів і цін, а також запровадження конкуренції у наземному обслуговуванні рейсів, інструкціях та аеропортових зборах, правил розподілу часових проміжків і відповідність стандартам безпеки та надійності. У керуванні повітряним рухом співробітництво між ЄС та Україною вже стало регламентованим, коли Україна стала членом Євроконтролю 2004 року, це поглибитиметься через повну інтеграцію до спільного європейського повітряного простору. Співпраця з Європейським агенством авіаційної безпеки (European Aviation Safety Agency (EASA)) дуже бажане для сприяння сертифікації продукції української авіабудівельної та авіаційної промисловостей.

Одним з важливих доповнень до внутрішньої реформи авіатранспорту була б приватизація та розширення київського міжнародного аеропорту “Бориспіль” і, можливо, деяких другорядних аеропортів. Принаймні має бути забезпечено відокремлення аеропортів від володіння авіакомпаніями. Як і в інших частинах транспортного сектору, державна власність є головною перешкодою для більшої торгівлі послугами через комерційну присутність (Режим 3), а приватизація змінила б це. До повної лібералізації ринку уряд повинен також спробувати продати свою частку в двох основних авіакомпаніях країни інвесторам, які б забезпечили розширення авіаційного парку та їхню інтеграцію до об'єднань авіакомпаній.

У сфері наземного транспорту (автомобільні та залізничні шляхи) головним центром співпраці між ЄС та Україною має бути сприяння перевезенню товарів уздовж трьох пан'європейських коридорів, що пролягають й Україною (подвійні автошляхи та залізничні коридори III, V та IX). Уздовж коридорів III та V ЄБРР вже фінансує роботу над інфраструктурою уздовж ділянок доріг, а також поліпшення рейкових колій залізничних ділянок. Як частину цієї допомоги ЄБРР також надає технічну допомогу для збільшення інституційного потенціалу державної залізничної компанії та установи, що відповідає за утримання доріг.

У майбутньому будуть потрібні подальші інвестиції вздовж пан'європейських коридорів, що перетинають Україну. Хоча багато суперечностей і “вузьких місць” уздовж цих коридорів політично мотивовані, однак важливо буде поєднувати модернізацію інфраструктури з реформами сектору та заходами з нарощування потенціалу. Подальше фінансування інфраструктури Єврокомісією та Європейським інвестиційним банком (European Investment Bank) повинно, таким чином, включати компоненти оцінювання доступу до магістралей та чітко пов'язуватися з політичними умовами (тобто заходи керівництва країни щодо поліпшення роботи транспорту вздовж цих коридорів).

Третій пріоритет для транспортного сектору в співпраці між ЄС та Україною стосується нормативно-правової бази, пов'язаної з кордоном. Особливо митні догляди продовжують забирати час, не є прозорими та сприяють корупції. Реформи, що мають вирішити ці проблеми, не тільки потрібні для прискорення організації та технологій міждержавних перевезень, а й для боротьби зі злочинністю, пов'язаною з кордонами, такою як контрабанда та нелегальне перевезення людей. ЄС повинен надати більшу допомогу в цьому сенсі, але він повинен вимагати відчутних реформ від України у відповідь.

Подальші заходи, що поліпшили б ефективність транспортних потоків між обома сторонами, включають усунення розбіжностей у точках дотику систем (включно зі зміною ширини колії на кордоні), заходи щодо підвищення частки контейнерних перевезень, реформування портів (особливо тих, що прив'язані до коридорів), приєднання України до Угоди “Інтербус” і лібералізація дорожніх зборів за міжнародні перевезення.

6.2.3. Телекомунікаційні послуги та такі, що доступні завдяки інформаційним технологіям

Україна повинна повністю запозичити асquis, що стосуються телекомунікацій, через ухвалення тих елементів, яких бракує в законодавстві, але головним викликом буде його виконання через повноважний регуляторний орган. Інший ключовий складник плану дій реформ – приватизація Укртелекому. Це відкриває сегмент стаціонарного телефонного зв'язку для іноземних інвестицій і створить потребу у фінансуванні, необхідному для модернізації структури.

Як і інші базові послуги, телекомунікації є вирішальним засобом зв'язку між різними економічними системами. Застаріла інфраструктура України й обмежена конкуренція у сфері послуг стаціонарного телефонного зв'язку, однак, ускладнюють виконання цим сектором своїх функцій. Головними пріоритетами глибокої інтеграції між ЄС та Україною у сфері телекомунікацій є, таким чином, зміна внутрішньої політики щодо цих проблем. Україна зробила всеосяжні пропозиції в рамках Генеральної угоди про торгівлю послугами у телекомунікаційних послугах, і щодо формального відкриття ринку. Отож лишається небагато, що можна було б додати до регіональної зони вільної торгівлі.

Україна, навпаки, могла б зобов'язатися повністю засвоїти асquis ЄС у цьому секторі. Однак перебуваючи на порівняно ранній стадії процесу реформ, Україна не повинна мати відношення до наявних телекомунікаційних асquis (законодавчий “Комплекс заходів 2002 року”), а до попереднього “Комплексу заходів 1998 року”. Він більш деталізований, але, з іншого боку, повністю відповідає поточній структурі політики ЄС. Основне законодавство України щодо телекомунікацій переважно відповідає вимогам ЄС, але потрібно ще ухвалити деякі ключові правила виконання (особливо щодо взаємодії у сфері стаціонарних телекомунікацій).

Одним зі шляхів підтримки Єврокомісією процесу узгодження з aquis у телекомунікаційному секторі України було б використання тих самих інструментів допомоги, що й для країн Південно-

Східної Європи, які не є членами ЄС. Для цих країн (1) Єврокомісія готує докладний розпорядчий звіт раз на рік для відстежування поступу реформ, (2) підтримує діалог у рамках політики регламентації (робоча група збирається двічі на рік) і (3) надає вибірккову технічну допомогу експертами Єврокомісії з телекомунікацій, які приїждять на місце. Можна було б порівняно легко поширити ці інструменти на Україну.

Найбільшими перешкодами на шляху відповідності *acquis*, однак, буде дотримання цих правил. Для цього Україні буде потрібно зміцнити свій регуляторний орган, що тільки створюється, – Національну комісію з питань регулювання зв'язку України. Світовий банк уже надає деяку технічну допомогу, але ЄС міг би надати додаткову підтримку через схожий механізм співпраці з успішним регуляторним органом однієї з нових країн – членів ЄС.

Поки що нема вагомих прямих іноземних інвестицій від компаній з ЄС у цей сектор, а потенціал для більшого товарообігу телекомунікаційних послуг у Режимі 3 (комерційна присутність) видається чималим. Кращим способом сприяти цьому буде успішна приватизація Укртелекому – оператора, що перебуває у державній власності. Вирішальним буде те, що ця основна транзакція проводитиметься у прозорий спосіб (щоб дозволити головним компаніям з ЄС конкурувати на рівних умовах), а реформування цього важливого сектору розпочнуть перед тим (щоб знизити для інвесторів ризики зміни нормативної бази). Приватизація Укртелекому також залучить великомасштабні інвестиції, потрібні для модернізації стаціонарної мережі.

Ринковий сегмент, який пережив найшвидше зростання за останні роки, – це мобільний телефонний зв'язок. Два основні оператори, Київстар та Український мобільний зв'язок (UMC), контролюють 95% цього ринку, але принаймні один з менших мобільних операторів – Life:) – швидко їх наздоганяє. Хоча інвестори з ЄС безпосередньо не залучені, у двох мобільних операторів є головні інвестори з країн, що глибоко інтегровані в єдиний ринок ЄС: норвезький Telenor володіє основним пакетом акцій Київстара, а половина Life:) належить турецькому інвестору.

Модернізація українського сектору телекомунікацій також створить основу для майбутньої торгівлі послугами, що надаються за допомогою інформаційних технологій – одного із сегментів міжнародної торгівлі послугами, що стрімко зростає. Як країна-сусід з високоосвіченою робочою силою, Україна володіє великим потенціалом для того, щоб мати зиск від тенденції європейських фірм переводити діяльність апарату працівників, які не працюють з клієнтами, до країн з низькими заробітками – саме так, як український промисловий сектор може мати прибутки від переведення виробництва з ЄС.

6.2.4. Енергетика

Існують широкі перспективи для більшого товарообігу в усіх частинах енергетичного сектору, також слід розглянути включення України до недавно укладеної енергетичної угоди між ЄС і країнами Південно-Східної Європи. Глибша інтеграція з енергетичними ринками ЄС, однак, зумовить далекосяжні реформи всередині України.

Оскільки нормативно-правове регулювання енергетичного сектору ЄС однозначно розроблялися з подвійною метою міжнародної інтеграції та реформування внутрішнього ринку, їх засвоєння Україною також сприяло б вкрай необхідному реформуванню сектору на загальнодержавному рівні (тобто відпуск цін, регулювання діяльності монополістів). Двома важливими заходами для створення рівних умов на ринку були б перегляд тарифів (ціни на електроенергію в Україні залишаються набагато нижчими за світові ринкові ціни) та прийняття стандартів ЄС щодо охорони довкілля включно із забрудненням та ядерною безпекою.

Питання увідповіднення до *acquis* – це настільки ж питання наближення законодавства, як і його ефективного дотримання. Навіть більше, ніж в інших мережоподібних виробництвах, природні монополії та протиконкурентна поведінка становлять серйозну проблему в усьому енергетичному секторі. Національна комісія з регулювання електроенергетики України (НКРЕ), однак, досі занадто слабка, щоб опиратися таким тенденціям. А отже, підвищення адміністративного потенціалу буде вирішальним супровідним заходом для глибшої інтеграції ринків. Єврокомісія

повинна розглянути підготовку високоякісної аналогічного механізму взаємодій між НКРЕ та одним з регуляторних органів ЄС у тісній координації з наявними видами донорської діяльності.

Оскільки 80% російського експорту газу та велика частина експорту нафти до Європи проходять через Україну, питання трубопроводів є ще однією важливою сферою двостороннього партнерства в енергетиці. Україна вже підписалася під договором Європейської енергетичної хартії, але потрібні подальша співпраця щодо інвестицій та управління трубопроводами. Для ЄС основним питанням у цьому контексті є безпека поставок і питання, хто контролює трубопроводи, тимчасом як для України головним інтересом є вигідна плата за транзит і бажання зменшити свою енергетичну залежність від російського імпорту.

Після економічного занепаду зі здобуттям незалежності Україна зараз використовує лише половину своїх генеруючих потужностей для потреб країни і має великий потенціал для експорту електроенергії. Частково цей потенціал використовується для експорту до Росії, але торгівлі електроенергією із західними сусідами заважає брак переходів між колишньою енергетичною системою СНД і системами континентальної Європи. Такі матеріальні з'єднання потребуватимуть чималих інвестицій в інфраструктуру з'єднань і в заходи, потрібні для перетворення цих двох систем на технічно сумісні. Обидві сторони повинні вивчити можливі стратегії фінансування включно з більшим ступенем залучення приватного сектору.

Підключення України до європейської електричної мережі потребуватиме також співпраці між установами щодо управління системою та координації переходів між операторами передавальних систем. Повна інтеграція до єдиного ринку електроенергії також передбачає співпрацю між регуляторними органами сектору та далекосяжні реформи всередині країни щодо відповідності електричним *acquis* (тобто вертикальний і горизонтальний відпуск цін, відкритий доступ до мережі).

Оскільки *acquis* у цьому секторі відповідають кращому міжнародному досвіду, їх пряме запозичення сприяло б тим самим реформам, що потрібні для перетворення цього сектору на більш ефективний. Зокрема Україні треба переглянути свої рішення інтегрувати вертикально активи, що залишилися в державній власності, в Єдину енергетичну компанію України, і відновити свої зусилля приватизувати генеруючі та розподільчі потужності. Що більше, вона повинна перейти від моделі єдиного покупця до системи доступу для третіх сторін і підсилити незалежність і спроможність державного органу, що займається енергетикою.

Інші питання політики щодо енергетичного сектору, які стосуються і ефективності сектору всередині країни, і глибшої регіональної інтеграції, – це реструктуризація та приватизація вертикально інтегрованої газової компанії “Нафтогаз України”, запровадження більшої конкуренції в діяльності, пов'язаній з транспортуванням, переробкою та збутом нафтопродуктів (нафтопереробні заводи та автозаправки), ефективніша експлуатація внутрішніх нафтових і газових ресурсів, реструктуризація та зменшення розмірів великої вугільної промисловості України та торговельні заходи з квотами на гарячі викиди в атмосферу (так звані *hot air credits*) за Кіотським протоколом.

У березні 2005 року ЄС і країни Південно-Східної Європи підписали вичерпну енергетичну угоду, яка забезпечує “дорожньою картою” інтеграцію регіону до енергетичного ринку ЄС упродовж десяти років¹⁹. Усі підписанти зобов'язалися повністю перейти на енергетичні *acquis*, включаючи правила конкуренції та охорони довкілля. Включення України до цього процесу (поки що вона має статус спостерігача) встановило б чіткі рамки енергетичної співпраці між ЄС та Україною. Враховуючи факт, що енергетичний сектор лише частково перекривається рамками багатосторонньої Генеральної угоди про торгівлю послугами, такому регіональному підходу буде додано великої цінності.

¹⁹ Сторонами-підписантами цієї Угоди стали, з одного боку, ЄС, а з іншого – країни колишньої Югославії (Сербія, Хорватія, Боснія, Чорногорія, Македонія, Косово), а також Болгарія, Румунія, Туреччина.

6.2.5. Туризм та інші сектори послуг

Інші ключові сектори послуг серйозно недорозвинені, а подолання реальних перешкод під час входу на ринок є нагальною частиною плану дій з питань методики управління в галузі.

Інші ключові сектори послуг, до яких іноземні інвестиції можуть зробити основний внесок, включають роздрібну торгівлю та туризм. Прихід на український ринок європейських мереж супермаркетів розпочався лише недавно. Україна має вагомий потенціал для іноземного туризму, особливо в столиці – Києві, Криму та регіоні Карпат. Однак характерно, що мережі всесвітньо відомих готелів досі практично відсутні тут і, відповідно, не конкурують навіть у Києві. Причини – практичні перешкоди під час виходу на ринок через бюрократичний лабіринт, корупцію та добре організовані кланові інтереси у сфері прав на землю та видачі дозволів і ліцензій.

Таємниця зниклих п'ятизіркових готелів

Вражаючою рисою найбільшого міста України – Києва – є суцільний брак чотири- та п'ятизіркових готелів, що відповідають міжнародним стандартам, окрім єдиного винятку: SAS Radisson, який відкрився у серпні 2005 року. Будь-яка столиця таких розмірів (2,6 млн. жителів) мала б принаймні півдесятка основних готелів, що належать глобальним мережам готелів. Брак таких готелів є не лише одним з основних чинників, що стримують туризм і ділові поїздки, але також має наслідком втрату сотень мільйонів іноземних інвестицій до країни. Вивчення цієї загадкової нестачі готелів, що відповідають міжнародним стандартам, викриває деякі з фундаментальних перешкод для прямих інвестицій з-за кордону та наданням послуг, що також становить головні перешкоди для економічного розвитку України:

Упродовж останніх п'ятнадцяти років приблизно десять глобальних гравців готельного бізнесу, включно з Hyatt, Hilton та Marriot, намагалися вийти на київський ринок, але не були допущені бюрократичним лабіринтом, корупцією та добре організованими клановими інтересами у сфері розвитку готельної індустрії та нерухомості. Основні готелі в Києві належать впливовим членам місцевої бізнес-еліти, а підрозділи міської адміністрації не є серед тих, кого вважають взірцем чесності. Перше коло проблем, з якими стикаються міжнародні готельні групи, стосується прав на землю: більшість ділянок досі належать місту, а їхній розвиток, таким чином, передбачає складні угоди з владою про надання ділянок. Багато привабливих ділянок насправді контролюються місцевими забудовниками, що уклали угоди з керівництвом міста. Навіть, якщо ділянку можна отримати, щоб дістати дозволи на будівництво, потрібні роки (у разі з Редіссоном – два роки). Потрібні дозволи від комунальних організацій на під'єднання нового готелю до мережі постачання електроенергії, води та газу. Як тільки будівництво завершено, перед відкриттям готелю потрібна ліцензія на здійснення діяльності, а також різноманітні інші ліцензії та дозволи (наприклад, від місцевої пожежної охорони). На усіх рівнях непрозорі процедури та широкий простір для прийняття свавільних рішень створюють родючий ґрунт для корупції або дозволяють зацікавленим групам не допускати конкуренцію.

Роками тягнуться всі проекти, до яких залучено іноземних інвесторів, і всі вони зіткнулися з серйозними ускладненнями. Для SAS Radisson у Києві – єдиному в Україні готелі, що відповідає міжнародним стандартам, – знадобилося понад сім років для повного завершення, а низка порожніх ділянок і напівзавершених будівель – свідчать про ворожу атмосферу, з якою стикається іноземний інвестор. На придушений попит у цьому секторі вказує той факт, що у SAS Radisson заброньовано повністю всі номери від моменту його відкриття. Ці приклади з готельної індустрії ілюструють, як корупція та бюрократія в адміністрації можуть заважати наданню послуг і прямих інвестицій з-за кордону там, де на ринку не існує жодних офіційних торговельних бар'єрів. Якщо судилося справдитися поглибленій інтеграції між Україною та ЄС, доведеться вирішувати ці проблеми.

6.3. Управління економікою

6.3.1. Корупція

Корупція, властива посткомуністичним суспільствам, робить виклик простому або швидкому одужанню. Однак можна досягти результатів у середньостроковій перспективі, як це демонструють інші європейські країни.

Визнано, що проблема корупції в усіх країнах Центральної та Східної Європи вкрай шкодить економічному розвитку і настільки широко розповсюджена, що заважає простому одужанню. Такі ділові огляди, як проведені Європейською діловою асоціацією (European Business Association) в Києві, ставлять на перше місце корупцію в Україні як найбільший бар'єр для торгівлі та інвестування. Найповажніший огляд щодо корупції, що робиться Transparency International, яка порівнює сім різних джерел, ставить Україну на 107-е місце зі 159 країн, що досліджуються. За цим джерелом, якщо взяти шкалу від 1 до 10, ЄС-15 має в середньому 8,0, а 10 нових членів ЄС – у середньому 5,0. Однак чотири країни-кандидати (Болгарія, Румунія, Хорватія та Туреччина) мають середній показник 3,5, який дуже наближається до показника України – 2,6. Україна не єдина посідає це місце в Європі, а входить до когорти інших європейських країн СНД і балканських країн, які ще не отримали статус кандидата на вступ до ЄС (Сербія та Чорногорія, Албанія, Македонія). Досягнення нових членів ЄС і кандидатів на вступ свідчить: хоча поступ – важкий і довгий процес, можна досягти результатів.

Таблиця 8. Показники рівня корупції за даними Transparency International, 2005 рік

ЄС: 15 країн-членів, у середньому	8,0
Кращий показник, Фінляндія	9,6
Найгірший показник, Греція	4,3
ЄС: 10 нових членів, у середньому	5,0
ЄС: 4 кандидати, у середньому (Бг, Хр, Ру, Ту)	3,5
Інші балканські країни, у середньому (С і Ч, Мак, Алб)	2,6
6 європейських країн СНД, у середньому	2,6
Україна (107 місце серед 159 країн)	2,6
5 середньоазійських країн СНД, у середньому	2,2

Джерело: *Transparency International Corruption Perception Index, 2005 p.* (www.transparency.org)

Україна своєю Помаранчевою революцією продемонструвала волю зробити прогрес у боротьбі з корупцією на рівні простих людей і керівництва, яке тоді обрали. Все-таки це не було конвертовано у відчутне суцільне поліпшення. Хоча нема простого рецепту викоринення корупції, деякі головні дії сприяють поступу. Дає надію те, що 1 січня 2006 року Україна приєдналася до ініціативи Ради Європи GRECO (тобто “Група країн проти корупції”). Недавня реприватизація “Криворіжсталі” була показовою у своїй прозорості та встановлює новий стандарт у цій площині. Закони про корпоративне управління та політику конкуренції є іншими ключовими чинниками, і ми обговоримо це у наступних розділах. Можна встановити широку систему оцінювання за показниками для підтримки глибокої вільної торгівлі.

Існує життєво важлива потреба знищити корупцію в українському парламенті, який зажив лихої слави за занадто очевидне представництво інтересів ділових груп, що гальмує законодавство, спрямоване на прозоре управління економікою. Ось де особливо важлива роль громадянського суспільства, а ініціатива громадянського суспільства в Румунії у підготовці виборів у листопаді 2004 року заслуговує тут на окреме згадування. У цьому разі неурядові громадські організації громадянського суспільства здійснили скоординовану програму з дослідження та публікації біографій усіх кандидатів, з докладною інформацією про їхні ділові інтереси та свідчення про корупційну діяльність. Було надано широку публічність результативному “чорному списку”, а політичні партії були змушені вивести багатьох з первинних кандидатів.

Заохочує досвід деяких кандидатів до ЄС, які мали серйозні проблеми з корупцією, що вказує на масштаб прогресу, якого можна досягти у середньостроковій перспективі, скажімо, п'ять років. Наприклад, чотири країни-кандидати (Болгарія, Хорватія, Румунія та Туреччина) ще донедавна були там, де зараз перебуває Україна. Нині середній показник цих чотирьох країн (що дорівнює 3,5 за даними Transparency International), можна було б узяти за мету для України на п'ять років. Досягнення показника у 3,5 можна було б вважати за точку відліку подальшого руху після п'ятирічної дії ФТА+ до подальшого поглиблення відносин між ЄС та Україною.

Асоціація європейського бізнесу (European Business Association) та інші джерела²⁰ визначають широке коло недолугих адміністративних і технічних правил, які, у кращому разі, займають час, а в гіршому – є джерелом корупції, такі як досі наявний брак процедури реєстрації за принципом “єдиного вікна” для бізнесу, прогалини в базах даних Земельного кадастру та Державного реєстру прав на нерухомість, суперечливі юридичні вимоги до іноземних інвесторів, що стосуються будівельного бізнесу, брак прозорих процедур для іноземців щодо купівлі земель несільськогосподарського призначення, відсутність чіткого визначення поняття „спільне підприємство” та ін.

6.3.2. Конкурентна політика

Українське законодавство щодо конкурентної політики перебуває зараз у процесі реформування і наближення до відповідного законодавства ЄС, але досі бракує одного з ключових законів про державну допомогу, а імплементація може потребувати від виконавчої влади, щоб її підтримали через зовнішню інституційну або юридичну допомогу.

Юридичні експерти з ЄС розглядають українське законодавство щодо конкурентної політики як вичерпний приклад наближення до моделі законодавства ЄС країною, що не є кандидатом (переважно закони про захист від нечесної конкуренції від 1996 року та Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 2002 року). Виклики щодо підсилення потенціалу Антимонопольного комітету та імплементації великі, звичайно, але й прогрес реальний. Ось приклад того, як за режиму Кучми правові й адміністративні інфраструктури еволюціонували, що відобразилося в “європейському виборі”, хоча режим загалом і був глибоко прогнилим.

Однак ці закони не охоплювали державної допомоги, яка була предметом законопроекту, але його відкинув у грудні 2004 року парламент. Цей закон, безперечно, мав численні юридичні хиби, але те, що його відкинули, було скоріше політично вмотивовано. Йому не давали набрати потрібну кількість голосів, вочевидь, частково через занепокоєння ділових кіл, масово представлених у парламенті, що владні повноваження Антимонопольного комітету могли б серйозно обмежити їхню спроможність впливати на розподіл державних коштів. Це насправді було б головною метою цієї політики. Інша причина – суперечність через те, чи голова Антимонопольного комітету підтримував сам дух Помаранчевої революції. Як гадають, закон про державну допомогу було б подано на розгляд, і, врешті-решт, він би пройшов, можливо, з поправками. Хоча законопроект переважно наслідує закон ЄС, юридичні експерти ЄС схиляються до думки, що поступовий підхід до імплементації цієї важливої реформи політики міг би бути найвірогіднішим.

Навіть за укомплектації цього пакета основних законів залишаться складні питання лідерства та імплементації; насправді, це буде найсерйознішим, зважаючи на вкрай заполітизований характер державної допомоги. Ситуація нагадує недавній досвід нових членів ЄС, коли вони збільшували свій потенціал для практичного запровадження конкурентної політики ЄС. Польський досвід є вкрай повчальним. У цьому разі завдання юридичної відповідності було легкою частиною, але завдання заснування достатньо сильного органу з питань конкуренції, щоб правильно виконувати законодавство, захищене від політичного та ділового тисків, виявилось вражаючим. Насправді його вважали неможливим, доки не настав час повного вступу, коли абсолютним владним органом став Генеральний директорат ЄС з конкурентної політики (European Commission Directorate-General for Competition), підзвітний Європейському суду справедливості.

І все ж схожа проблема з Україною, як можна передбачити, буде ще складнішою. Таким чином, є питання, чи Україна має розглядати запровадження деяких елементів зовнішньої підтримки або нагляду за своїм органом, що займається конкурентною політикою. Вже факт, що Антимонопольний комітет має європейських радників за проектом TACIS. Це можна легко поширити до масштабів середньострокового аналогічного проекту з державним органом нагляду за конкуренцією одного з членів ЄС. Проте не можна очікувати, що самі лише радники можуть реально зрушити з місця справи, які сильно лобіюються або є суперечливими. Можна розглянути

²⁰ Європейська бізнес-асоціація, Barriers to Investment in Ukraine, Київ, лютий 2005; та Міжнародний центр перспективних досліджень, “Поліпшення бізнес-середовища в Україні”, Київ, 2004.

низку можливих заходів, щоб запровадити наднаціональний елемент в ухвалення рішень або юридичний процес.

Найменш претензійним було б мати арбітражні процедури для випадків, що оскаржуються європейськими діловими колами, як у випадку справи з кількома аспектами щодо Угоди про вільну торгівлю між Чилі та ЄС, де є три третейські судді – один з ЄС, один з Чилі та один від третьої сторони, а рішення ухвалюється простою більшістю. Однак це положення так і не набрало чинності та в жодному разі не може бути застосованим до конкурентної політики. ЄС та Україна могли б розглянути інші можливі механізми, наприклад, групу експертів, які б складали український повноважний орган з питань конкурентної політики, та включати експерта або суддю з країни – члена ЄС.

Амбітнішим все ще було б відтворювати модель Європейської асоціації вільної торгівлі (ЕФТА) та Європейської економічної зони, які були свідками створення Суду справедливості ЕФТА, який має юрисдикцію над суперечками на внутрішньому ринку між країнами Європейської економічної зони та ЕФТА й виносить дорадчі рішення з тлумачення правил Європейської економічної зони. Якщо, наприклад, Україна поглибить свої відносини з ЕФТА, можна було б погодитися використовувати цей суд як нейтральний юридичний повноважний орган, можливо, з додатковим українським суддею та одним суддею з ЄС у цій групі експертів. Як альтернативу можна було б використовувати Європейський суд справедливості, але Україна могла б вважати це недостатньо нейтральним. Звернення до зовнішнього суду могло б бути в обережному варіанті обмеженим “досудовою довідкою” (тобто якби український владний орган або суди ждали тлумачення закону). Сильніший варіант передбачав би, що зовнішній суд є апеляційним для скарг або тільки для справ, де зачіпаються інтереси європейських компаній або урядів, або для будь-якої української сторони для апелювання.

6.3.3. Державні закупівлі товарів і послуг

Угоду про державні закупівлі товарів і послуг можна було б з користю відобразити в FTA+ – і з попередньою домовленістю між Україною та СОТ, і без неї.

Хоча важко здобути надійні цифри, розумно вважати, що закупівлі товарів і послуг державними установами та державними компаніями становлять від 10 до 20% українського ВВП. Доки державні закупівлі товарів і послуг регулюються непрозорими механізмами (які тісно пов’язані з корупцією), велика частка економіки залишається недоступною для сторонніх. Через цей зв’язок між закупівлями товарів і послуг для державного сектору та товарообігом, правила щодо державних закупок товарів та послуг є важливим елементом багатосторонньої системи торгівлі та рамок політики щодо єдиного європейського ринку. 2000 року Україна ухвалила Закон “Про державні закупівлі товарів, робіт і послуг”, який базувався на міжнародних зразках законодавства та директивах Європейського союзу²¹. Він вимагає відкритих тендерів на конкурентній основі, а також містить принципи недискримінаційного підходу. Оскільки в Україні діє децентралізована система державних закупівель товарів і послуг, виконання цих правил у кращому разі нерівномірне.

Україна не схильна приєднатися до Угоди про державні закупівлі товарів і послуг (під егідою СОТ) як частини пакета про доступ, але вона хоче розпочати переговори про це одразу після доступу. Укладення угоди з ЄС з цього сектору, що виходить за межі обов’язків СОТ, має шанс стати частиною пакета FTA+. Як видно з прикладу FTA між ЄС і Чилі, корінні принципи – недискримінаційний та прозорий національний режим з чітким визначенням ключових характеристик процедур проведення тендерів і процедур владнання суперечок.

²¹ Законном встановлено єдину систему закупівлі з відкритими та прозорими тендерами, яка відповідає міжнародно визнаним процедурам (включаючи розгляд скарг). Міністерство економіки має департамент координації урядових закупівель і держзамовлення, який також видає Вісник урядових закупівель з оголошеннями про всі тендери та про результати тендерів.

6.3.4. Корпоративне управління

Україна ще має зробити міжнародні стандарти бухгалтерського обліку обов'язковими для великих фірм та ухвалити найважливіше законодавство про спільні компанії. Без цих заходів неможливо адекватно реформувати корпоративне управління.

Це широке поле діяльності є вирішальним для того, чи українська економіка досягне якісної зміни парадигми в напрямі європейських і міжнародних стандартів. Ще й досі існує кілька стратегічних елементів, яких бракує в українському законодавстві та практиці.

Стандарти бухгалтерського обліку та аудиту в ЄС узгоджено відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards (IAS)) та Міжнародних стандартів аудиту (International Standards on Auditing (ISA)). Одна з ключових директив ЄС від 2002 року встановила 2005 рік як крайній термін для обов'язкової відповідності IAS всередині ЄС для усіх зареєстрованих на біржі компаній і цінних паперів, зареєстрованих на біржі. Для незареєстрованих компаній застосовують Директиви 4 та 7 господарського законодавства ЄС, що, однак, залишає багато можливостей для імплементації на національному рівні. Проте очікують, що правила для незареєстрованих компаній з часом будуть узгоджені з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (IAS; МСБО). Естонія вже на практиці зробила це і є першою серед усіх 25 країн – членів ЄС. Щодо аудиту, директива від 2005 року про встановлену законом аудиторську перевірку потребує відповідності до правил Міжнародних аудиторських стандартів (ISA).

З 2000 року Україна робить багато законодавчих кроків для узгодження з європейськими та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Проте ухвалення стандартів ISA дотепер було переважно добровільним, хоча податкове законодавство України вимагає звітності на іншій основі. Це означає, що робота і за стандартами ISA має перешкоди, доки компанія не має особливої мотивації це робити. На якомусь етапі повинен відбутися перехід на обов'язкові стандарти, що відповідають IAS. Однак йти услід за ЄС щодо лише зареєстрованих на біржі компаній було б недоречним, оскільки нині існують всього 11 таких компаній. Вірогіднішим був би критерій розміру (кількомільйонні – у доларовому обчисленні – обороти або активи), що охопив би усі великі підприємства та фінансово-промислові групи й певні категорії, такі як банки, страхові компанії та установи загальнодержавного значення. Деякі фінансово-промислові групи зараз стають фінансово прозорішими та мають стимул для збільшення капіталу на міжнародних ринках, але потрібно більше, ніж це.

Усе це відбуватиметься з чіткою різницею між бухгалтерським обліком, що відповідає IAS, і тим, що відповідає українським стандартам, які могли б залишитися довільними для малого бізнесу. Спеціальність “аудит” також потребує суттєвого розвитку від своєї теперішньої малої та слабкої бази, за винятком великих міжнародних аудиторських, бухгалтерських або консалтингових фірм, які нині обслуговують переважно міжнародний бізнес. Однак ці міжнародні фірми можуть слугувати як важливі навчальні установи для нових поколінь бухгалтерів, навчених відповідно до міжнародних стандартів.

Стан законності в спільних компаніях в Україні вкрай незадовільний, оскільки тут є проблеми з неадекватним захистом інтересів акціонерів (особливо дрібних) та юридично неправильними корпоративними процедурами з численними порушеннями, що постійно трапляються (розпродаж активів, перешкоди з отриманням інформації та ін.). Деякі необов'язкові стандарти Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку запроваджувала з 2003 року, але ключовий законопроект про спільні компанії не вдалось ухвалити в парламенті 2003 року, і про нього забули. Цей закон, який також мав би захищати права дрібних акціонерів, знову внесуть на розгляд парламенту в недалекому майбутньому. Поза тим, ЄС може надати обмежені поради у цій сфері, оскільки в ЄС існує дуже обмежена законодавча база, що охоплює структуру та керування корпораціями, хоча є стандарти, розроблені міжнародними органами, такими як ОЕСР і Світовий банк.

6.3.5. Стандарти охорони довкілля

До будь-якої FTA між ЄС та Україною необхідно включити сталий розвиток і природоохоронні параметри, що продовжують наявну добру практику (як це викладено в останньому дослідженні ОЕСР) щодо приспання природоохоронних положень до регіональних угод про вільну торгівлю. Тимчасом, як Україні доводиться уникати витратних і передчасних зобов'язань щодо стандартів ЄС про захист довкілля, новим чинником є приспання України до Кіотського протоколу, що може призвести до заходів з імплементації у співпраці з ЄС.

Останні роки потенційні впливи на сталість розвитку звертають на себе дедалі більшу увагу завдяки запланованим регіональним і багатостороннім угодам про вільну торгівлю. Наприклад, це віддзеркалено у програмі Єврокомісії, що стосується пов'язаних з торгівлею “Оцінок впливу сталого розвитку” (Sustainable Development Impact Assessments (SDIA)), ця програма розпочата 1999 року для інтегрованого сприйняття економічного, суспільного та природоохоронного аспектів. Такі SDIA не тільки спрямовані на визначення ключових економічних, суспільних і природоохоронних впливів внаслідок лібералізації торгівлі – вони призводять потім до висновків, як такий вплив можна підсилити (якщо це позитивні) або як їм можна запобігти чи пом'якшити (якщо ефект негативний).

Щоб сприяти забезпеченню того, що можлива FTA між Україною та ЄС зробить реальний внесок у досягнення сталого розвитку, потрібно визначити такі впливи та, відповідно, розробити заходи, що підсилюють, запобігають чи пом'якшують їх. Щодо останнього аспекта важливо прив'язати міцний сталий розвиток у контексті охорони довкілля до будь-якої майбутньої FTA між ЄС та Україною (наприклад, спиратися на останні порівняльні дослідження ОЕСР під час розроблення положень про охорону довкілля в регіональних угодах про вільну торгівлю²²).

Що ж до того, чи за умов існування такої FTA можуть попросити Україну застосовувати *acquis* ЄС, які стосуються охорони довкілля, треба мати на увазі, що суттєвим буде розмір інвестицій, потрібних на узгодження з усіма головними стандартами ЄС з охорони довкілля (особливо директивами щодо забруднення води та повітря). Наприклад, видатки на перехід на стандарти ЄС з охорони довкілля оцінюються в середньому приблизно в 1 000 євро на особу для кожного нового члена ЄС, коливаючись від 760 євро в Румунії до 1 668 євро в Болгарії. Це разом становить 22 млрд. євро для Румунії, а для України цю цифру можна подвоїти. ЄС зробив суттєвий внесок у покриття цих видатків нових своїх членів. У разі з Литвою ЄС сплатив половину суми, 20% надішло з державного бюджету, а 30% – від приватного сектору. Фінансування полегшували тривалі перехідні періоди, що дало змогу ділити на частки видатки, а інвестиції робилися, коли треба було замінювати старі технології.

Ці видатки також потрібно враховувати на перспективу. Хоча вони й суттєві, з'ясувалося, що й прибутки нових членів ЄС також були вкрай важливими. Модернізація інфраструктури та технологій призвела не лише до позитивних наслідків у захисті довкілля, а й також і до значних вигод в охороні здоров'я та економічних вигод, оскільки промисловість отримала ефективніші технології. До того ж захист довкілля буде потрібен, якщо Україна планує використовувати свій великий туристичний потенціал (як це обговорювалося в пункті 6.2.5). Нема свідчень того, що *acquis*, які стосуються захисту довкілля, шкодять конкурентоспроможності нових членів ЄС.

Таким чином, є добрі аргументи для України, щоб очистити своє довкілля, тим паче, що її енергомістка промисловість потребує фундаментальної модернізації, особливо металургія та енергогенеруючі потужності, що спалюють вугілля, але потрібно встановити, звичайно, реалістичні терміни. Суттєво важливо також розглянути видатки на не менш важливу сферу здоров'я громадян. Такий підхід запропоновано в спільному плані дій між ЄС та Україною в рамках Політики сусідства, який передбачає поетапне узгодження з цілями та принципами *acquis*,

²² До прикладів таких положень можна віднести: i) зобов'язання застосовувати спільні (гармонізовані) стандарти щодо довкілля; ii) зобов'язання не послаблювати стандарти здоров'я, безпеки та захисту довкілля задля нарощування експорту; iii) зобов'язання застосовувати наявне законодавство щодо довкілля; та iv) часткове скасування положень щодо довкілля й охорони здоров'я (наприклад, положення про загальні винятки, яке дозволяє скасовувати деякі зобов'язання за Угодою про охорону здоров'я та за охороною національних ресурсів чи захисту довкілля).

що стосуються захисту довкілля, особливо у сферах, пов'язаних з міжнародним впливом. Цю політику буде підтримано через нові фінансові інструменти ЄС.

Що більше, новим і потенційно корисним чинником для України є приєднання до Кіотського протоколу. Хоча точні цифри ще невідомі, безперечно, Україна матиме великий надлишок квот на викиди (так званих *emission credits*)²³, який можна продати іншим країнам. Як оцінюється, показники можуть сягнути до 2 млрд. т на період з 2008 до 2012 року. Україна могла б продати цей надлишок квот через проекти Спільного впровадження (СВ) або через торгівлю квотами на викиди за умовами Кіотського протоколу. Ринок визначатиме ціну надлишків кіотських квот. Надлишок квот спільного впровадження зараз оцінюють у 5–10 доларів за тонну.

Українські та міжнародні експерти провели семінар в Одесі у вересні та жовтні 2005 року, присвячений проектам спільного впровадження. Україна готує проекти скорочення викидів, які могли б відповідати вимогам Спільного впровадження (тобто мати іноземні інвестиції), за суттєвих можливостей у виробництві електроенергії, вугледобуванні та в секторах металургії і лісового господарства. Очікується, що державне керівництво України запозичить настанови щодо схвалення проектів спільного впровадження до початку 2006 року.

Україна готує також внутрішню систему продажу квот, яка могла б бути великою мірою приєднана на якійсь стадії до системи продажу квот, яка віднедавна запрацювала в ЄС. Ця система точно передбачає зв'язок зі схемами торгівлі квотами у третіх країнах, які ратифікували Кіотський протокол і розробили внутрішню систему продажу квот, сумісну з відповідною системою ЄС.

Загалом для відносин між ЄС та Україною позитивним кроком було б поглиблення Україною співпраці у сферах енергетики та кліматичних змін з ЄС у рамках Кіотського протоколу.

6.3.6. Пересування людей і регулювання ринку праці

Вільний рух людей є природним доповненням до вільної торгівлі, особливо торгівлі послугами та інвестуванням у них. Україна вже зробила початок, скасувавши візи для громадян ЄС і розпочавши переговори щодо спрощення візового режиму з ЄС. Ще багато залишається зробити для поліпшення умов праці в багатьох галузях України, але небагато у разі намагання відповідати законодавству ЄС про ринок праці як частини FTA.

Влітку 2005 року Україна зробила важливий крок, скасувавши візові вимоги для громадян ЄС і США. Безперечно, це принесе користь Україні в туристичному секторі, ділових зв'язках та особистих контактах загалом. Це також зрозумілий стратегічний і позитивний сигнал для міжнародної репутації України. Супровідним заходом було б полегшення бюрократичного тягара під час отримання дозволів на роботу для громадян ЄС у разі в'їзду до України. Викликає критику справляння мита з членів Асоціації європейського бізнесу в цьому контексті.

Україна та ЄС вже розпочали переговори про можливі заходи спрощення візового режиму для українських громадян під час поїздок до ЄС, яке продовжує пов'язувати переговори про можливе скасування віз для короткострокового перебування до ширшого кола питань, таких як нелегальна міграція та питання безпеки. Паралельно з тим, як дедалі безперешкоднішим стає рух людей, на порядок денний виходять питання визнання професійної кваліфікації, положення стосовно “провідних” кадрів, координації у сфері соціального захисту та надання послуг відповідно до Режиму 4.

Для України дуже серйозним питанням є сфера техніки безпеки й охорони здоров'я на виробництві для працездатного населення. Рівень смертельних випадків вдвічі перевищує показники в розвинених країнах, а у процентному співвідношенні до загальної кількості смертей зріс з 2,1% 1993 року до 4,9% 2003 року²⁴. Причинами цього жакливого здобутку є застаріле обладнання, яке не відповідає європейським стандартам техніки безпеки й охорони здоров'я на виробництві (70% в металургії, 90% у сільському господарстві), та порушення громадського порядку (третина всіх

²³ Офіційно мовою Кіотського протоколу називаються “виділений обсяг одиниць”.

²⁴ Огляд українського законодавства, № 5, 2004 р.

пригод на виробництві трапляються через пиятику). Однак Закон України “Про охорону праці” від 2002 року (№ 229-IV) був поворотним пунктом, наблизивши українське законодавство до законодавства ЄС про техніку безпеки й охорони здоров’я на виробництві. Звичайно, завдання впровадження на практиці залишається складним і забере багато часу й відновлення капіталовкладень. Для заохочення українських підприємств поліпшувати стандарти безпеки могло б бути корисним на цій стадії запровадити систему страхування відповідальності працедавця, зобов’язуючи компанії до цього, скоріше, ніж ухвалювати багато нових законів.

Інші сфери законодавства ЄС щодо ринку праці менш вірогідно будуть матеріалом для наближення України, наприклад, докладне та обтяжливе регламентування роботи з частковою зайнятістю та тимчасової роботи, режиму роботи, положень про декретні відпустки та ін. ЄС сам перебуває посередині періоду роздумів щодо того, де законодавчо-правовий тягар став занадто важким, і може частково дати задній хід. За таких умов ще недоречніше для України спиратися на європейські *acquis* у цій сфері.

6.4. Чинник людських ресурсів

Людські ресурси України великі в точних і природничих науках, що є добрим підґрунтям для зростання інтелектуальномістких галузей. Однак суспільні науки досі потребують докорінної модернізації, а європейські освітні програми повинні стати тут головним внеском, для чого доступні ресурси під час прогнозованого розширення TACIS/ENPI (Інструмент політики європейського сусідства)

Загалом Україна разом з більшістю країн Центральної та Східної Європи успадкувала від комуністичних часів високий рівень загальної освіти порівняно із західними країнами. Європейські країни перехідного періоду перебувають, вочевидь, у відмінній категорії, якщо порівнювати зі стандартами, що їх досягли країни, до яких проводиться політика “Південного сусідства” (арабські країни Середземномор’я), які перебувають на гіршому рівні. Хоча докладні та зіставні дані щодо України недоступні, мало сумнівів, що Україна загалом входить до тієї ж категорії, що й Росія та деякі нові члени ЄС, і набагато вищої за найслабших членів ЄС-15, таких як Португалія та Греція. Загальна картина така, що за основними кількісними вимірюваннями рівень шкільної освіти перебуває між рівнем європейських країн перехідного періоду та розвинених країн Заходу, хоча рівень показників отримання повної вищої освіти може бути трохи нижчим (див. Таблицю 8).

Таблиця 8. Освітні показники

Регіони	Середня тривалість шкільної освіти (роки)*	% населення, що отримує повну вищу освіту
Розвинені країни	9,8	13,0
Європейські країни з перехідною економікою	9,7	9,9
Північна Африка, Близький Схід	5,4	3,4

* До уваги взято населення від 25 років і вище. У показнику взято до уваги стандартну тривалість кожного рівня шкільної освіти в країні.

Джерело: Barro, R. та Lee, J-W. (2000) “International Data on Educational Attainment: Updates and Implications”, *CID Working Paper* 42. Harvard University: Centre for International Development.

Якісніше вивчення рівнів досягнень в освіті наводить на думку, що європейські країни з перехідною економікою насправді перевищують рівень більшості країн Західної Європи у галузях математики та природничих наук (див. Таблицю 9). У цих галузях нема жодних проблем, пов’язаних з моральним застарінням. Ці глибокі здобутки у математичних науках забезпечують добру основу з людських резервів для розвитку в промисловості нових секторів електронних технологій.

Таблиця 9. Якість функціонування системи освіти

Групи країн	Показник якості функціонування*
ЄС – середній показник для Франції, Німеччини, Італії, Іспанії та Великої Британії	511
ЄС – середній показник для Греції та Португалії	450
Нові члени ЄС – середній показник для Чехії, Угорщини, Латвії, Литви, Словаччини, Словенії	530
Росія	539
Північна Африка – середній показник для Марокко, Тунісу, Йорданії	415

* Третє міжнародне математичне та наукове дослідження (ТММНД), проведене 1995 року Міжнародною асоціацією оцінки досягнень в освіті, та повторне дослідження ТММНД, проведене 1999 року. Середня якість функціонування: ТММНД-95/ ТММНД – повторне дослідження, переглянуте, доповнене моделюванням можливостей.

Джерело: Schuetz, G., Ursprung, H. та Woessmann, L. (2005) “Educational Policy and Equality of Opportunity”, *CESifo Working Paper 1515*. Munich, Germany: Centre for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research.

З іншого боку, в суспільних науках, особливо економічній, політичній, менеджменті, міжнародних відносинах і новій галузі – європейських дослідженнях, проблемою справді було повне застаріння марксистсько-ленінської теорії політичної економії, підручників і знань великої частки педагогічного складу. Тут є велике завдання модернізації, яке ще треба вирішити, хоча вже минуло п'ятнадцять років від початку посткомуністичного періоду. Насправді, це завдання для одного–двох поколінь.

ЄС і країни – члени ЄС відкрили свої освітні програми для України, хоча ступінь цього ще не відповідає завданню. Програма Tempus з ЄС і двосторонні програми деяких членів ЄС продовжують діяти, але кількість стипендій, наданих українцям для навчання в ЄС, обчислюється лише десятками. Нова програма Erasmus Mundus є важливою глобальною ініціативою для ЄС, але на Україну припадає 23 студенти із загальної кількості 808 на 2005–2006 навчальний рік. Ще один приклад – Лондонська школа економіки, яка є одним з найбільших і найінтернаціоналізованих вищих навчальних закладів, де викладають суспільні науки, вона має приблизно 5000 студентів – не громадян Британії, з яких приблизно 6 з України.

Таким чином, на цей момент рівень освітніх контактів ЄС є лише початком для України. Найадекватніше порівняння можна зробити із сусідньою Польщею, яка має ту саму кількість населення. За програмою Erasmus щорічна кількість новоприбулих польських студентів, які навчаються будь-де в ЄС, зросла з 200 у 1998–99 навчальному році до 1 400 у 2003–04 н.р., при тому, що кількість польських вчителів зросла до 750 у 2003–2004 н.р. ЄС планує збільшити рівень допомоги Україні грантами з 50 млн. євро 2003 року до 100 млн. євро 2006 року. Це джерело дуже цінне, оскільки кошти на гранти такого рівня ледве доступні з інших джерел. Відповідно, потрібні зусилля для визначення найефективніших способів використання цих ресурсів, позаяк багато проектів за програмою TACIS вкрай важкі для виконання. Ми радили б, щоб велика частка цього зростання була призначена зміцненню людських резервів, наприклад, через переведення коштів з TACIS (або майбутнього ENPI - Механізму європейського сусідства) на виконання програми Erasmus. Сума коштів на університетське дослідження на рік в ЄС може становити близько 30 тис. євро. На такому рівні бюджет в 30 млн. євро забезпечив би 1 000 стипендій. Ми передбачаємо, що програма такого масштабу відповідала б потребі України створити нову елітну професійну групу, спроможну рухати вперед модернізацію країни впродовж життя наступного покоління, дотримуючись рамок цілей Помаранчевої революції.

7. Міжнародні аспекти

7.1. Роль міжнародних фінансових організацій (МФО)

Вступ до FTA+ потребує скоординованих зусиль України і міжнародних фінансових організацій та інструментів ЄС, що є для України дуже важливим, адже це збільшить її економічний потенціал і компенсує відсутність членства в ЄС.

Світовий банк, МВФ та ЄБРР – значущі гравці в Україні. Важливою також є взаємодія з організаціями-донорами у Європейському Союзі, що зараз переглядає функції TACIS, інструменту технічної допомоги, який, згідно з пропозиціями Єврокомісії, перетвориться на Інструмент європейського сусідства. Порівняно з 2003 роком допомога TACIS збільшиться рівно вдвічі 2006 року і становитиме 100 млн. євро. ЄС планує збільшити обсяги фінансування через Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). У грудні 2004 року було погоджено, що ЄІБ інвестує в стратегічні європейські проекти, такі як транс'європейські транспортні, енергетичні, телекомунікаційні мережі, а також проект охорони довкілля, у яких братиме участь Україна, 500 млн. євро до середини 2007 року.

Міжнародні фінансові інститути прагнуть взаємодії з ЄС на розширеному європейському просторі, здобувши великий досвід співпраці з країнами Центральної та Східної Європи в період до їхнього членства в ЄС. Зокрема Світовий банк чітко висловився за підтримку реформування економічно-торгової системи в Україні і увідповіднення її до європейських стандартів. Незважаючи на лише недавно укладену Рамкову угоду з Україною, ЄІБ заявив про готовність надати їй кредити спільно з ЄБРР і Світовим банком. Такі тенденції надзвичайно позитивні для України. Наприклад, системні позики Світового Банку використовуються для реформування економічної системи, що відповідає Плану дій у рамках Європейської політики сусідства. Фінансова допомога країн – членів ЄС і США забезпечить додаткову підтримку зазначених вище напрямів політики.

7.2. Зв'язки України з EFTA й ЕЕА

Угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною має забезпечити підписання угод про вільну торгівлю між Україною та країнами EFTA, відносини яких можуть поглиблюватися завдяки залученню Наглядового органу і Суду EFTA.

Перспектива вільної торгівлі між ЄС та Україною викликає питання, чи означає це автоматично вільну торгівлю з країнами EFTA (Ісландією, Ліхтенштейном, Норвегією і Швейцарією). Ці країни підписали Декларацію про співробітництво, що передбачає взаємну технічну допомогу, 2000 року. У контексті угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС логічним є підписання угод про вільну торгівлю з країнами – членами EFTA на зразок угоди про вільну торгівлю між ЄС і новою третьою стороною.

Можливі тісніші стосунки з EFTA, однак стати країною – членом EFTA не так легко, як може здатися на перший погляд. Спричинено це тим фактом, що сьогодні країни – члени EFTA є також членами Європейської економічної зони (ЕЕА). Конвенція, підписана у Вадуці 2002 року, надала всім країнам – членам EFTA, за винятком Швейцарії, статусу членів ЕЕА. Це означає, що торговельні відносини між країнами EFTA будуються за принципами, які діють в ЕЕА.

Однак можна розглядати кілька варіантів взаємодії України з EFTA. Існує можливість асоційованого членства України в EFTA, що не тільки дасть змогу визначити умови торговельної діяльності між сторонами, а й забезпечить Україні додаткову технічну допомогу і навіть певну допомогу в інституційній розбудові. Іншим варіантом є асоційоване членство України в ЕЕА, яке не зобов'яже Україну до повного дотримання законів внутрішнього ринку ЄС, але дасть їй змогу скористатися своїм статусом асоційованого члена для вирішення складного питання повноправного членства в ЄС. Наглядовий орган EFTA може забезпечити стажування українських службовців, а також виступити в ролі наставника щодо питань членства в ЄС.

Після вступу країн – членів ЕФТА до ЕЕА з’явився Суд ЕФТА, який має юрисдикцію в питаннях дотримання країнами – членами ЕЕА європейського законодавства. Суд розташований в Люксембурзі, але всі судді – громадяни країн ЕЕА, що робить його структуру менш асиметричною. Для ЄС така структура прийнятна, адже не виникає сумнівів щодо компетентності і порядності суддів. За умови наявності в Суді ЕФТА одного українського судді і одного судді від ЄС Україна могла б звертатися до Суду в разі виникнення спірних питань з ЄС принаймні на початковому етапі. Такий механізм вирішення суперечок забезпечив би неупереджене і компетентне судження.

Звичайно, всі ці питання вирішуватимуть ЕФТА і Україна, а не ЄС.

8. Політекономія: від вразливих секторів до нової економічної моделі

8.1. Загальні інтереси

За останнє десятиріччя в українському бізнесі спостерігається домінування низки впливових фінансово-промислових груп (ФПГ). Під час правління Кучми інтереси ФПГ стосувалися отримання певних економічних преференцій, таких як сприятливі умови придбання приватизованих активів, пільгове оподаткування окремих фірм або спеціальних економічних зон. На останніх парламентських виборах аж занадто велика кількість олігархів змагалася за отримання депутатського мандату. В одній з доповідей Світового банку стверджується, що “кумівська економіка” може стати основною перешкодою економічного **розвитку**²⁴. На початку 2005 року новий уряд скасував сотні “кумівських привілеїв”, але урядові не вдалося забезпечити парламентську більшість для ухвалення законів, необхідних для вступу до СОТ, а також інших законів, які б уможливили ефективне функціонування ринкової економіки (наприклад, відмова парламенту ухвалити закон про діяльність акціонерних товариств, захист прав міноритарних акціонерів або закон про конкуренцію згідно із стандартами ЄС).

Отже, залишається відкритим питання, чи отримає уряд України підтримку, необхідну для трансформування економічної моделі відповідно до стандартів FTA+. Частково це питання вирішиться після парламентських виборів в березні 2006 року, коли можна буде побачити, чи створиться в парламенті постійна більшість, яка б забезпечила таке трансформування.

Позитивне для України явище – еволюція інтересів нових олігархів. Ті економічні активи, що вони придбали впродовж перших років посткомуністичної доби, забезпечили завдяки експорту швидке економічне зростання за останні п'ять років. Однак “металевий бум” залишився позаду і тепер успіх матимуть більш різносторонні та довготривалі бізнес-проекти, які потребують суттєвих інвестицій з огляду на те, що більшість промислових активів знецінилася. Таким чином, доступ до міжнародних фінансових ринків і ринків капіталу необхідний, але цей доступ можна отримати лише за умови відповідності до європейських і міжнародних стандартів корпоративного правління. Позитивною тенденцією є також готовність уряду і бізнесу продати стратегічні активи іноземним інвесторам (наприклад, реприватизація “Криворіжсталі” або купівля банку “Аваль” групою “Райффайзен”). Імовірно, такі конструктивні кроки призведуть до формування політичної більшості, яка відстоюватиме нову економічну парадигму, перехід до відкритої економіки згідно з міжнародними стандартами корпоративного правління. Населення України безумовно зацікавлене у такій трансформації, адже вона сприятиме підвищенню рівня життя.

Європейський бізнес зацікавлений в інтеграції сусідніх країн, які не є членами ЄС, в єдиний європейський ринок. Щодо зацікавленості самих країн, торгівельні відносини з країнами ЄС, залучення інвестицій, сприятливіший бізнес-клімат, а також регуляторна політика відповідно до євростандартів є важливими чинниками їхнього економічного розвитку. Росія, безумовно, – найбільший сусідній ринок ЄС, однак Україна активніше висловлює готовність запровадити європейські стандарти, про що говорить її “Європейський вибір”. 2004 року Європейський круглий стіл, у якому взяли участь 45 провідних компаній ЄС (зі спільним товарообігом 1 500 млрд. євро і загальною кількістю 4,5 млн. працівників), видав монографію “ЄКС: Бачення єдиного розширеного ринку”. У монографії обґрунтовується доцільність для сусідніх країн, які не є членами ЄС, такої стратегії: вступ до СОТ – вільна торгівля – участь в **єдиному ринку**²⁵. Завдяки розширенню ЄС аж до кордонів з Україною, а також економічному зростанню в Україні за останні роки зацікавленість у торгівельно-економічних відносинах з Україною збільшилася.

²⁴ World Bank, “Ukraine—Country Economic Memorandum”, 2004.

²⁵ European Round Table, “ERT’s Vision of a bigger Market”, Brussels, 2004.

Нині в ЄС широко дискутують питання глобалізації, зокрема конкуренції азійських країн. Обговорюють переважно оптимальний рівень відкритості торгової політики, але найбільшу стурбованість викликає конкуренція Китаю і пов'язана з цим лібералізація торгівлі. Існує також занепокоєння деяких країн ЄС, особливо Франції та Німеччини, щодо впливу робочих місць до нових країн – членів ЄС. Однак вільна торгівля з Україною має розглядатись як потенційна перевага, а не додаткова загроза. Наближеність України до кордонів ЄС, а також її готовність до запровадження європейських стандартів достатні для того, щоб згодом вважати Україну важливою ланкою європейського ланцюга утворення доданої вартості багатьох галузей виробництва. Проблема конкурентоспроможності європейських компаній на світовому ринку, спричинена високим рівнем витрат на робочу силу, може бути вирішена за допомогою аутсорсингу до сусідніх країн – членів ЄС, де робоча сила набагато дешевша. Однак складність ланцюга постачання потребуватиме, щоб Україна стала надійним партнером в умовах вільної торгівлі, запровадивши європейські стандарти регуляторної політики.

8.2. Галузеві групи інтересів

Протекціоністська політика ЄС поширюється на такі сектори виробництва, як аграрний, сектор чорної металургії та сектор текстильної і швацької промисловості. Щодо аграрного сектору і сектору чорної металургії Україна має великі потужності – і наявні, і потенційні. Протекціоністська політика українського уряду спрямована на сільське господарство і виробництво легкових автомобілів. Таким чином, саме перелічені сектори потребують короткого опису (у додатках їх описано докладніше), однак пов'язані з протекціонізмом проблеми можуть бути перебільшені.

Сільське господарство. Висока якість ґрунтів – визначальна характеристика сільського господарства України (див. Додаток І). Однак цей сектор нині майже неконкурентоспроможний через недостатню розвиненість системи ринкової економіки, а також невідповідність технічним (санітарним і фітосанітарним) стандартам ЄС. У результаті Україна практично не експортує ані продукцію тваринництва, ані продукти харчування до ЄС. Асоціація сільськогосподарських виробників вітає технічну допомогу ЄС у сприянні запровадженню євростандартів, але деякі українські стандарти навіть жорсткіші. Сільське господарство більше не є державною власністю, та знадобиться деякий час, щоб змінилася сама культура управління. У парламенті інтереси сільськогосподарського сектору, наприклад, лобіюють колишні голови колгоспів. Незважаючи на зменшення тарифів у зв'язку зі вступом до СОТ, митні тарифи на фермерську продукцію залишаються високими.

СОРА, організація, що лобіює інтереси сільгоспвиробників ЄС, виступає за вільну торгівлю, але висуває кілька обов'язкових умов: поступовість для запобігання ситуаціям, подібних до тієї, що склалася на українському ринку 2002 року, коли суттєво збільшився експорт зернових), дотримання технічних (санітарних і фітосанітарних) стандартів, визнання ексклюзивного географічного походження товару, жорсткіше дотримання екологічних стандартів і стандартів догляду за тваринами.

Загалом швидкий перехід до вільної торгівлі в аграрному секторі сприйматиметься з обережністю і в ЄС, і в Україні. Цукрова промисловість характеризується високим ступенем протекціонізму і в ЄС, і в Україні, хоча в ЄС сьогодні відбувається реформування регуляторної політики в цьому секторі виробництва. Існує перспектива компліментарності в торгівельній політиці щодо продуктів харчування. Україна для європейських виробників є потенційним ринком для продуктів харчування з високою доданою вартістю, а також експортером конкурентоспроможної національної продукції. Поліпшення рівня життя в Україні призведе до збільшення попиту на європейські товари високої якості (саме така тенденція спостерігається в Польщі за останнє десятиліття).

Чорна металургія. Перспективи розширення торгівлі з країнами ЄС у цьому секторі досить великі, адже після вступу України до СОТ чинна зараз в ЄС система квот на сталь припинить своє існування (див. Додаток II). І державний, і приватний сектор ЄС усвідомлюють це, тож сталеливарні підприємства обмірковують можливість утворення схем кооперативної ринкової інтеграції, наприклад, за допомогою спільних інвестиційних проектів. Так, найбільша в ЄС група Arcelor зробила заявку на реприватизацію “Криворіжсталі”, і хоча ціна, запропонована іншою компанією, виявилася більшою, цей факт свідчить про зацікавленість ЄС у цьому секторі. Велика українська промислова група інвестувала чималі суми в польський та угорський сектори чорної металургії, що є ознакою зацікавленості України в ринковій інтеграції. В ЄС спостерігається тенденція до глибшої диверсифікації сталеливарної продукції, більшість якої займає спеціалізовані ніші на ринку, що сприятиме розширенню торгівлі з обох боків. Через повільне розширення європейського ринку чорної металургії цей сектор ЄС зацікавлений у виході на нові ринки, а також в інвестуванні спільних проектів. Скасування Україною митних тарифів на металобрухт, забезпечивши конкурентоспроможну перевагу українським виробникам, – одна з умов вільної торгівлі.

Текстильна і швацька промисловість. Торгівля текстилем між Україною та ЄС була повністю лібералізована в березні **2005 року**²⁶. Залишкові обмеження – ліцензії на ввезення та вивезення – було скасовано Угодою про торгівлю текстилем і предметами одягу між ЄС та Україною. Існує домовленість між обома сторонами про низькі митні тарифи на текстиль і **предмети одягу**²⁷. В угоді, підписаній 2000 року йшлося про те, що, починаючи з 1 січня 2001 року, відбуватиметься лібералізація торгівлі текстильними виробами між Україною та ЄС. Відповідно до Угоди Україна виконує своє зобов’язання зі зниження митних тарифів на експорт текстилю і предметів одягу з ЄС з 23 лютого 2001 року, а Співтовариство підвищило всі кількісні квоти на імпорт відповідної продукції з України з набуттям чинності 26 березня 2001 року. Україна також знизилася свої максимальні тарифні ставки у період з 2001 до 2004 року згідно з графіком Співтовариства в СОТ щодо зниження тарифів.

ЄС є основним партнером України в торгівлі текстильними виробами. 2004 року Україна експортувала до ЄС товари на суму **500 млн. дол. США**²⁸, що становило 60% всього експорту текстильних виробів. Однак Україна залишається порівняно незначним постачальником товарів на європейський ринок – 2004 року її частка в імпортованих текстильних виробках дорівнювала 0,7%. Крім того, текстильна і швацька промисловість в Україні недостатньо розвинена і становить лише 1,1% загального обсягу виробництва.

Обсяги торгівлі між ЄС та Україною швидко збільшуються. Наближеність України до кордонів ЄС і порівняно дешева робоча сила створюють сприятливі умови для торгівлі в цій галузі промисловості. Нині близько 80% української текстильної і швацької промисловості працює на імпортованій продукції, яка реєструється як продукція, зроблена на замовлення (текстильні вироби і трикотажне полотно), що надходить в основному з ЄС.

Інвестиції в сектор збільшуватимуться мірою того, як виробники ЄС будуть змушені просуватися на Схід через чималі витрати на робочу силу, а також її **нестачу**²⁹. Загальна сума прямих

²⁶ Хронологія двосторонніх угод подається за : <http://www.delukr.cec.eu.int/site/page36088.html>.

²⁷ Україна та ЄС застосовують однакові рівні тарифів, які не перевищують 4% на пряжу, 8% на тканину та 12% на одяг.

²⁸ Джерело: ЄС. Торговля текстилем є однією зі сфер, де спостерігається велика відмінність між статистичними даними ЄС та України.

²⁹ Текстильні компанії, що працюють у Болгарії, наприклад, вказують на 10% щорічне зростання витрат на робочу силу. Середній рівень річної зарплати у текстильному секторі Болгарії дорівнює 1400 євро (900 євро в Україні). Джерело: “Emerging Bulgaria 2005” Oxford Business Group. Зростання витрат на робочу силу та її

закордонних інвестицій у цей сектор 2004 року становила 120 млн. дол. США. Конкуренція Китаю, Туреччини та Індії, найбільших постачальників ЄС, суттєво збільшиться через Угоду про міжнародну торгівлю текстилем. Однак обмеження щодо термінів постачання, властиві сектору текстильної і швацької **промисловості**³⁰, дадуть Україні змогу скористатися своєю географічною перевагою. Тож якщо в Україні будуть вирішені проблеми, пов'язані з транспортуванням і логістикою, прямі іноземні інвестиції, а також експорт текстилю і предметів одягу до ЄС швидко зростатимуть.

Автомобілебудування. Ця галузь промисловості – одна з найбільших в Україні і має низку пільг. Так, у **2003–2004 роках**³¹ збільшення попиту на товари тривалого користування на українському ринку, а також протекціоністська політика уряду щодо цього сектору призвели до стрімкого зростання виробництва автомобілів. Лобіювання інтересів у парламенті забезпечило виробникам низку пільг, наприклад, звільнення деяких підприємств від сплати мита, пільгове оподаткування або навіть звільнення від сплати податків. Утім, деякі пільги суперечать вимогам СОТ і певним статтям Угоди про партнерство та співробітництво, відповідно до яких мають бути забезпечені однакові умови і для національних, і для іноземних виробників.

Імовірно, уряд лібералізує торгівлю в цій галузі виробництва до 2009 року, якщо буде досягнуто домовленості із СОТ про трирічний перехідний період. Уряд також має юридичні зобов'язання перед інвесторами до **2008 року**³², хоча 2005 року деякі найбільш суперечливі пільги було **скасовано**³³. Однак поки що не очікуються подальші зміни у законодавстві через те, що реакція імпортерів, і виробників на запроваджені зміни була негативною.

Дотування автомобілебудівної галузі з бюджету виявилось неефективним. І хоча обсяг інвестицій швидко **зростає**³⁴ завдяки скасуванню пільг, українське автомобілебудівництво не буде в змозі конкурувати з китайськими, центральноевропейськими і російськими виробниками. Причиною є те, що обсяг іноземних інвестицій у галузь у цих країнах набагато перевищує обсяг **інвестицій в Україні**³⁵. Найбільший іноземний інвестор в автомобілебудівній промисловості на Україні – корейська компанія Daewoo – збанкрутіла у 2000 року.

Незважаючи на недосконалу протекціоністську політику, Україна могла б посісти своє місце в глобальному циклі виробництва автомобілів. Великі українські виробники є найбільшими постачальниками машин до Росії, Японії, Китаю та Європи. Окрім того, в Україні розташовано їхні

брак змусили велику литовську трикотажну фірму Utenos Trikotazas перенести виробництво в Україну. Див. видання *The Economist*, за 28 вересня 2005 р., с. 89.

³⁰ Мережі роздрібної торгівлі в ЄС мають швидко реагувати на сезонні зміни, а також зміни в тенденціях моди. Тож традиційне замовлення товару наперед у Китаї (за 5 місяців до сезону продажу) часто виявляється менш вигідним через помилковий прогноз попиту, ніж додаткове замовлення товару впродовж сезону у дорожчих виробників, які географічно розташовані ближче. Джерело: Daniel Muller-Jentsch “Deeper Integration and Trade in Services in the Euro-Mediterranean Region”.

³¹ 2004 року виробництво автомобілів збільшилося на 63,3%, а виробництво пасажирських автомобілів – на 78,1%. Український ринок нових автомобілів дорівнює 1,5 млрд. дол. США.

³² Програми інвестування і пільги для низки великих виробників, таких як Львівський і Запорізький автомобілебудівні заводи, набрали чинності у 1990-х роках і чинні до 2008 року.

³³ Уряд вносив зміни до законодавства кілька разів упродовж 2003–2005 років. Закон від 18 березня 2004 року “Про розвиток автомобілебудівної галузі в Україні” скасував деякі пільги і зменшив кількість бенефіціарів. 2005 року скасовано, зокрема, критерій країни походження і пов'язане з ним звільнення від сплати мита, однак митний збір на імпортовані нові автомобілі збільшився до 20%.

³⁴ Капітальні інвестиції в галузь зросли на 46% і дорівнювали 63 млн. дол. США 2004 року. 2005 року ЗАТ “Запорізький автомобілебудівний завод” викупило завод, що належить Daewoo-FSO і розміщений в Польщі (потужність – 200 тис. автомобілів). Польський завод є основним постачальником запчастин в Україну.

³⁵ Словаччина і Росія отримали інвестування від таких провідних автовиробників, як Volkswagen, Toyota, Renault та ін.

складальні цехи. Імовірно, українські виробники продовжуватимуть збільшувати ступінь локалізації і поглиблювати виробництво автомобілів, зменшуючи частку SKD-збирання, як це робиться зараз на заводі ЗАТ “Єврокар”, розташованому в Західній Україні, де виконується збирання автомобілів Skoda. Дешева робоча сила і наближеність до європейських ринків уже привернули увагу таких автовиробників, як Leonі та Yazaki.

Загалом можна очікувати приплив інвестицій і у виробничий сектор, і в сектор надання послуг завдяки глибоким внутрішньогалузевим зв'язкам України та ЄС. Такі очікування небезпідставні, адже існує приклад Мексики після підписання угоди НАФТА. Можна говорити навіть про більшу привабливість України, беручи до уваги високий рівень освіти, низьку оплату праці та її сусідство з ЄС (див. статтю нижче).

Україна може стати Мексикою для Європи³⁶

Подальша інтеграція України в єдиний європейський ринок може суттєво *збільшити конкурентоспроможність ЄС на глобальному ринку*³⁷. Якщо Україна і Туреччина стануть частиною розширеного європейського ринку, вони, разом із Румунією і Болгарією, утворять потужний виробничий цех з низьким рівнем зарплати на задньому дворі Європи, 150 мільйонів робочої сили, здатної конкурувати з Китаєм та Індією. “Такі прогнози дуже невтішні для високооплачуваних працівників німецьких і французьких підприємств. Та все ж для всієї Європи набагато доцільніше спрямувати інвестиції до Східної Європи, ніж у Китай чи Бразилію. У результаті економічне зростання в європейських країнах з низьким рівнем зарплати збільшить попит на товари та послуги з країн з високим рівнем оплати праці. [...] Розширення Європи – це глобалізація в мініатюрі. Якщо ЄС не створить сприятливі умови для економічного зростання сусідніх країн, це лише ускладнить і без того важкий період їх **приспособлення**”³⁸.

У найближчому майбутньому Україна може стати для Європи рентабельним виробничим цехом, а також регіональним лідером у залученні інвестицій в електронну промисловість.. Східноєвропейська робоча група (СРГ), до складу якої входять провідні виробники електронної техніки (сукупний прибуток компаній 2004 року становив 100 млрд. дол. США), повідомила про свої плани створити альтернативу азійському ринку, розширивши науково-дослідну базу і виробничі потужності в **Східній Європі**³⁹. В Україні вже існують заводи Flextronics International та Jabil Circuit – компаній, що виробляють продукцію для Ericsson, Nokia, Alcatel, Philips та інших провідних брендів. Інші мультинаціональні компанії, такі як Intel і Foxconn, також планують налагодження виробництва в Україні.

Висококваліфіковані і конкурентоспроможні працівники, а також сусідство з ЄС, роблять Україну надзвичайно привабливою. Завдяки ґрунтовній системі освіти населення загалом освіченіше, ніж у деяких розвинених країнах. Нині близько 30% українських студентів навчаються на інженерно-технічних, математичних факультетах, а також на факультетах інформаційних технологій. Оплата праці найнижча в усій Центральній і Південній Європі. Україна має великий потенціал для виробництва електронної техніки на експорт. Для транснаціональних компаній, що мають заводи в Китаї, вигідніше було б перенести виробництво в Україну і отримати доступ до Пан’європейського транспортного коридору Венеція–Любляна–Будапешт–Ужгород–Львів. Це дало б змогу компаніям скоротити терміни постачання на європейський ринок на 20–25 днів, а також зменшити залежність

³⁶ Більшість тексту в рамці ґрунтується на публікації МЦПД (2005) “Державна політика підтримки виробництва електроніки в Україні”, а також на матеріалах, наданих Intel та Jabil Circuit.

³⁷ Deutsche Bank Research Current Issues. “Ukraine: The Long Road West” (27 May 2005).

³⁸ The Economist: “Meet the Neighbours—A Survey of the EU’s Eastern Borders” (25 June 2005).

³⁹ Підраховано, що 2005 року частка Східної Європи у загальному виробництві електронної техніки в Європі становитиме 54% (45,4 млрд. дол. США); 1997 року – 15% (12,5 млрд. дол. США). Джерело: журнал *Electronics Supply & Manufacturing*, “Вступ 10 країн до ЄС цього місяця вплине на майбутнє електронної промисловості” (від 15 серпня 2004 р.) на <http://www.my-esm.com/print/showArticle.jhtml?articleID=19205595>.

від Китаю. Наприклад, HP розрахував, що різниця в собівартості комп'ютера, виробленого в Україні, порівняно з іншими країнами Європи становитиме 40–100 доларів США через менші витрати на перевезення і робочу силу⁴⁰.

Більшість із цих компаній використовують імпортовані комплектуючі, а вже готову продукцію експортують до ЄС. Нині така схема має певні хиби. По-перше, в Україні бракує постачальницької бази, хоча все необхідне для створення потужної постачальницької мережі і запуску виробництва є. По-друге, імпортне мито в Україні становить 5–10%, тимчасом як більшість комплектуючих завозять до країни. По-третє, процедура митного контролю дуже складна (**див. вище**)⁴¹. Тож реформа системи митного контролю і логістики є основною передумовою інтеграції України до глобальних виробничих мереж, що, безумовно, потребуватиме часу і чималих зусиль. Поза тим створення виробничих парків і звільнення інвесторів, які мають заводи в Україні і експортують 100% своєї продукції, від сплати мита дасть змогу компенсувати скасування численних пільг для спеціалізованих економічних зон (СЕЗ). Принаймні заяви президента та інших високих посадових осіб свідчать про бажання досягти компромісу в цьому питанні.

Україна має всі можливості стати надійним партнером ЄС у виробництві і торгівлі на зразок Мексики і Сполучених Штатів, що дасть змогу і ЄС, і Україні, ефективніше конкурувати з Китаєм.

⁴⁰ HP has started the production of PC's in Ukraine (100,000 line capacity) in 2005. See the Interfax-Ukraine newswire of 18 October 2005.

⁴¹ У ЄС єдиною організацією, що займається розмитненням товарів на кордонах, є Митниця, а інші організації тільки здійснюють контроль пост-фактум. В Україні процес контролю на кордоні забирає більше часу та є складнішим завдяки численним організаціям, що ним займаються: Митниця, карантинна служба, Національне санітарно-медичне відомство, Департамент екології та Сертифікаційні органи. Через складний процес імпорту в Україну такі міжнародні компанії, як Leoni, Yazaki або Jabil Circuit консолідують всю сировину, перш ніж імпортувати її в Україну.

9. Підсумок можливих варіантів вільної торгівлі, можливості для їх впровадження й економічна доцільність

У попередніх розділах розглядалися різноманітні потенційні варіанти здійснення вільної торгівлі і подальшої інтеграції України в європейський ринок. Однак для тих посадовців, які розробляють політику, всі перелічені заходи і варіанти мають бути систематизовані і зведені до обмеженої кількості чітко визначених опцій, аби вони могли оцінити доцільність кожної з них.

Тож пропонуються такі основні опції:

- A. Базовий пакет вільної торгівлі.
- B. Митний союз.
- C. Пакет поглибленої вільної торгівлі.
- D. Інтеграція в ЕЕА.

Зміст, можливість реалізації та економічна доцільність кожної з опцій розглянуто окремо.

A. Пакет простої вільної торгівлі

Зміст. Заходи включатимуть, окрім умов вступу до СОТ, скасування імпортного мита на короткий або тривалий термін, лібералізацію торгівлі послугами, окрім передбачених СОТ, завершення лібералізації ринку капіталу, а також, як зустрічний крок ЄС, спрощення візового режиму для громадян України.

Можливість реалізації. Для адміністративного апарату в Україні такий варіант прийнятний і доцільний, адже він повністю звільнить громадські організації від необхідності займатися регуляторною політикою (наприклад, ліцензування діяльності сектору надання послуг і руху капіталу) або принаймні не збільшить навантаження, пов'язане із запровадженням регуляторної політики (митниці). Щодо політичної ситуації, необхідно зазначити, що нині в Україні навіть вступ до СОТ не підтримує більшість у парламенті. Однак після вступу до СОТ підтримку вільної торгівлі з ЄС буде легше здобути, особливо якщо політичні наслідки розглядатимуть як позитивні.

Економічна доцільність. Вплив на економіку після запровадження відповідних заходів поряд із вступом до СОТ не буде дуже великим. Існує навіть ризик негативних наслідків у разі, якщо лібералізація не супроводжуватиметься поліпшенням бізнес-клімату в Україні.

B. Митний союз

Зміст. Окрім безпосередньо вільної торгівлі така опція передбачає увідповіднення митних тарифів до тарифів ЄС, запровадження антидемпінгового законодавства, а також підвищення кількісних квот на імпорт.

Можливість реалізації. Як свідчить досвід Туреччини, технічні й адміністративні складнощі увідповіднення тарифів і торгівельної політики до європейських, досить вагомі. До цього треба додати політичне напруження, що утворюється внаслідок необхідності запровадження стандартів ЄС щодо торгівельної політики. Для України це може виявитися навіть більш ускладненим процесом.

Економічна доцільність. З погляду економічної доцільності, митний союз може стати складним питанням, якщо одна з країн-членів має глибокі торгівельні відносини з третьою стороною. Україна має вільні торгівельні відносини з Росією, отже, існує два варіанта вирішення цієї проблеми: Україна відмовиться від вільної торгівлі з Росією або ЄС погодиться на створення зони вільної торгівлі з Росією, що менш вірогідно.

B. Пакет поглибленої вільної торгівлі

Зміст. Окрім вільної торгівлі товарами і послугами, а також вільного руху капіталу, передбачених “пакетом простої вільної торгівлі”, “пакет поглибленої вільної торгівлі” складається з великої, але обмеженої кількості заходів, більшість з яких вже окреслена в Плані дій у рамках Європейської політики сусідства. Список найбільш пріоритетних заходів:

- реформа митного контролю;
- стандартизація продукції: середньострокова програма із забезпечення гармонізації/взаємного визнання;
- агростандарти (санітарні та фітосанітарні норми): середньострокова програма;

- увідповіднення регуляторної політики до стандартів ЄС;
- фінансові послуги: найвищий ступінь відкритості, але поступова зміна регуляторної політики (Базель І);
- цивільна авіація: повна відповідність *acquis*, включення до спільної авіаційної зони;
- дорожній транспорт: лібералізація і відповідність *acquis*, інвестиції в Пан'європейські коридори;
- телекомунікації: найвищий ступінь відкритості, відповідність *acquis* 1998 року;
- енергетичний сектор: відповідність *acquis* щодо регуляторної політики;
- електроенергетика: у разі взаємопов'язаності енергосистем обов'язкова повна відповідність *acquis*;
- політика конкуренції: поступове запровадження стандартів ЄС;
- корпоративне правління: необхідність запровадження міжнародного передового досвіду;
- охорона довкілля: довгостроковий поступовий перехід до *acquis*, запровадження заходів, передбачених Кіотським протоколом.

Можливість впровадження. Пакет поглибленої вільної торгівлі є проблематичнішим для України, ніж “базовий”, через труднощі адміністративного характеру, адже необхідні суттєві інвестиції для здійснення інституційної розбудови. Щодо політичної ситуації, вона зараз досить нестабільна, і подальший розвиток подій залежить від волі політичної еліти, громадської думки, а також усвідомлення національних та економічних пріоритетів різних бізнесових і громадських груп. За такої нестабільної ситуації, властивої перехідному періоду, існує потреба у зовнішній підтримці реформ. Україні необхідна консультаційна допомога зацікавлених сторін, яку б надавали бізнесу і парламенту, для підтримання реформ. Про негативні наслідки нехтування інформаційною та консультаційною підтримкою є труднощі ухвалення законодавства, яке б уможливило вступ до СОТ. Може виникнути навіть більше проблем у зв'язку з підписанням Угоди про вільну торгівлю.

Економічна доцільність. Досвід посткомуністичної Європи свідчить про те, що пакет поглибленої вільної торгівлі забезпечить Україні постійне економічне зростання. Окрім того, такий пакет необхідний з погляду реструктуризації економіки України з енергомісткої на енергоощадну. Існує також тісний зв'язок між елементами розширеної вільної торгівлі та її доцільності як єдиного цілого, тому не варто приставати на скорочений варіант пакета. Щодо ЄС, його економіка не надто виграє від альянсу з Україною, хоча деяким галузям промисловості ЄС, безперечно, буде легше конкурувати в добу глобалізації. Однак з політичного погляду ЄС зацікавлений у тому, щоб Україна була процвітаючою, демократичною країною, а поглиблена стратегія вільної торгівлі могла б цьому посприяти.

Д. Повна інтеграція в ЕЕА

Зміст. Ця теоретично можлива для України опція потребуватиме повної відповідності до *acquis* єдиного ринку ЄС щодо торгівлі товарами, послугами, руху капіталу і робочої сили на рівні зобов'язань Норвегії та інших країн – членів ЕЕА. Положення Угоди ЕЕА також мають динамічний характер у тому сенсі, що країни-члени автоматично мають дотримуватися всіх змін у законодавстві, що регулює економіку ЄС.

Можливість реалізації. Нині про таку інтеграцію не йдеться, але в майбутньому це можливо. Проблеми, пов'язані з інтеграцією, включають необхідність для приватного сектору запровадити цілу низку заходів *acquis*, забезпечення відповідності європейському законодавству виконавчої та законодавчої гілок влади. Складним питанням є також готовність українського парламенту поступитися стількома повноваженнями без надання членства в ЄС.

Економічна доцільність. Інтеграція у європейський ринок для України матиме навіть більший позитивний вплив на економіку, ніж поглиблена вільна торгівля, але через неможливість такої інтеграції у найближчому майбутньому подальше обговорення економічної доцільності не є необхідним.

Реалістичнішим варіантом для України може бути партнерство на зразок відносин між ЄС і Швейцарією. Однак таке партнерство базується на високому ступені взаємного визнання, що робить цей варіант також маловірогідним.

З іншого боку, деякі форми партнерства можливі й економічно доцільні. Так, ЕЕА могла б забезпечити технічну допомогу Україні в поступовому запровадженні стандартів ЄС, що, разом із поглибленою вільною торгівлею, було б досить перспективною опцією для України.

Проміжні пакети. У принципі можливо говорити про існування певних проміжних пакетів. Теоретично між базовим і розширеним пакетами можливо уявити цілу низку проміжних пакетів залежно від заходів, які країна готова запровадити. Ідея полягає в тому, щоб розподілити Пакет поглибленої вільної торгівлі на чотири цілісні модулі:

- а. Поглиблена торгівля товарами.* Модуль включає перші три вимоги з розширеного пакета, пов'язані з реформою митного контролю і стандартизацією продукції.
- б. Поглиблена торгівля послугами.* Модуль включає вимоги до секторів надання фінансових, транспортних, телекомунікаційних послуг, а також енергетичного сектору.
- в. Збільшення обсягів інвестицій у розвиток інфраструктури.* Модуль містить положення про інвестування Пан'європейських коридорів і відповідну регуляторну політику.
- г. Ґрунтовне реформування корпоративного і громадського управління економічною діяльністю.* Модуль включає положення про політику конкуренції й основні складники корпоративної культури.

Чи можна стверджувати, що той чи інший модуль є більш прийнятним? Хтось схилитиметься до традиційного варіанта поглибленої вільної торгівлі товарами (а). Однак недалекоглядно ігнорувати поглиблену вільну торгівлю послугами (б), адже вона надзвичайно важлива і для зовнішньоекономічної діяльності, і для здійснення реформ. На обговоренні пріоритетності одного з модулів тут можна було б поставити крапку, але існує варіант (в), і треба згадати, що вже заплановано спрямувати значні інвестиції у розвиток Пан'європейської транспортної інфраструктури. Це, безумовно, сприятиме (а) і (б), і Україні немає сенсу не скористатися цим. Що ж до варіанта (г), на перший погляд може здатися, що він далекий від торгівельної політики. Однак вимоги в рамках цього варіанта – важлива передумова успішності процесу лібералізації, особливо для таких держав, як Україна, де система корпоративного і громадського управління економічною діяльністю недостатньо розвинена.

Загалом вибір лише одного з модулів не доцільний. Можна семантично розмежувати ці опції і сказати, що модулі (а) і (б) безпосередньо пов'язані з вільною торгівлею, а модулі (в) і (г) – з іншими напрямками економічної політики і, окрім того, окреслені в Плані дій у рамках Європейської політики сусідства. Однак, як показує кількісний економічний аналіз, найбільш перспективним є цілісний підхід, який включає всі чотири модулі, що засвідчує і План дій. Поглиблена вільна торгівля може розглядатися як основа Плану дій у рамках Європейської політики сусідства.

Звичайно, такі параметри, як швидкість і ступінь запровадження певних елементів поглибленої вільної торгівлі, мають знайти відображення в положеннях Угоди і не розглядатимуться в цьому дослідженні.

Прикладом проміжного пакета може слугувати Угода про вільну торгівлю між ЄС і Чилі, однак відсутність параметра європейського сусідства робить її не зовсім прийнятною для України.

Загальна оцінка.

Підсумовуючи вищесказане, можна визначити чотири основні сценарії вільної торгівлі між ЄС і Україною:

- Варіант А: найпростіший варіант вільної торгівлі цілком можливий, але його економічна доцільність невелика.
- Варіант Б: варіант митної спілки неприйнятний через наявність певних адміністративних і технічних труднощів.

- Варіант В: поглиблена вільна торгівля потребуватиме великих зусиль, але забезпечить економічні переваги стратегічної значущості.
- Варіант Г: повна інтеграція у європейський ринок, яку можна розглядати як віддалену перспективу.

Тож варіант В заслуговує на особливу увагу через свою складність і водночас найбільшу економічну доцільність для України. Звичайно, зміст цього варіанта можна корегувати (див. Розділ 5 і Додаток III), однак вибір одного з проміжних варіантів непереконливий.

Додаток І. Сільське господарство¹

І.1 Загальна ситуація та зміни у державній політиці

Як колишній “хлібний кошик” Радянського Союзу українське сільське господарство має вагомі переваги для конкуренції на світовому ринку – величезні поля та гарний ґрунт. Однак наразі це все поки що активи, які не повністю використовуються. У сільському господарстві зайнято 5,7 млн. осіб (19,8% працездатного населення). Проте упродовж 1990–1999 років обсяги виробництва у сільському господарстві скоротилися майже вдвічі, приблизно 40% сільського населення живуть у бідності – середня заробітна плата у цій сфері залишається нижчою за 40 доларів США.

Важливі заходи з реформування цього сектору запроваджено наприкінці 1999 року, коли колективні підприємства (або колгоспи) було перетворено на приватні підприємства, а колишні колгоспники почали отримувати належним чином оформлене право власності на свою землю. Наступними подіями у сільському господарстві було скасування державних замовлень, списання боргів сільськогосподарських підприємств і захист від довільного втручання держави.

У 2000–2004 роках Україна почала суттєво відновлювати виробництво й експорт зерна. Уже упродовж 2002–2003 років Україна перетворилася на третього світового експортера пшениці та п'ятого світового експортера зерна. Доходи від продажу сільськогосподарської продукції почали покривати витрати на її виробництво.

Упродовж цього часу ситуація була сприятливішою у харчовій промисловості, де приватизація відбувалася раніше. На відміну від рослинництва та тваринництва з 1997 року харчова промисловість отримувала великі капітальні інвестиції та було розпочато модернізацію технологічних процесів. Наразі у харчовій промисловості спостерігаються позитивні зрушення. 2004 року виробництво харчових продуктів зросло вдвічі порівняно з 1999 роком. Суттєво збільшилися обсяги виробництва таких продуктів²: жирних сирів (у 4,2 разу), рослинної олії (у 2,3 разу), маргаринових продуктів (у 2,6 разу), ковбасних виробів та алкогольних напоїв (у 2 рази), мінеральної води (у 3,3 разу), кондитерських виробів (у 1,7 разу), цукру-піску (на 15%).

На жаль, антиреформістські тенденції у деяких секторах повернулися вже 2004 року. Поганий врожай зернових (головним чином через несприятливі погодні умови) у 2003–2004 роках був офіційним аргументом на користь відновлення державних інтервенцій на сільськогосподарських ринках в основному у вигляді адміністративного регулювання цін та обмежень щодо вільного руху та продажу продукції. Політика України щодо зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією потерпає від невиправданого протекціонізму від імпорту, зважаючи на конкурентоспроможність основних продуктів сільського господарства. В Україні поняття “продовольча безпека” досі неправильно тлумачать і широко розуміють як

¹ Цей додаток підготували Олександр Шевцов та Андреас Шнайдер.

² У фізичних обсягах.

досягнення самодостатності у виробництві харчових продуктів. Цей ізоляціоністський підхід важко узгодити з прагненням України до інтеграції у світову торгівлю.

Незважаючи на офіційну політику, зовнішня торгівля сільськогосподарськими та харчовими продуктами розвивається досить добре та досить різноманітно, а обсяги експорту упродовж останніх років зростали, незважаючи на коливання в обсягах врожаю зернових. Торгівля з Європейським Союзом суттєво зросла, особливо торгівля зерновими, кормами для тварин та переробленими овочами й оліями. Невідповідність європейським правилам безпеки харчових продуктів означає, що Україні важче, або навіть неможливо, експортувати до ЄС харчові продукти з доданою вартістю (див. нижче).

Україна має великий потенціал у сільськогосподарському секторі, але він зазвичай використовують вкрай недостатньо. Наприклад, врожайність основних зернових культур в Україні наразі на 3–6 т/га менша, ніж у сусідніх країнах, а цукрових буряків – на 20–50 т/га (див. Таблицю 1).

Таблиця 1. Порівняння врожайності деяких типів продукції

Країна	Кукурудза (т/га)		Ячмінь (т/га)		Соняшник (т/га)		Пшениця (т/га)		Цукровий буряк (т/га)	
	1999	2004	1999	2004	1999	2004	1999	2004	1999	2004
Німеччина	8,8	9,1	6,0	5,8	1,4	1,4	7,5	8,2	56,4	61,6
Франція	9,0	9,0	6,3	6,8	2,3	2,4	7,2	7,6	74,2	79,1
Чехія	6,6	6,4	3,9	5,0	2,2	2,2	4,7	5,8	45,6	50,3
Угорщина	6,4	4,2	3,1	4,3	1,5	2,5	3,6	5,1	44,6	51,3
Польща	5,8	6,1	3,1	2,5			3,5	3,9	33,8	39,3
Україна	2,5	3,0	1,9	1,9	1,0	0,9	2,3	3,2	15,6	23,8

Джерело: Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO)

Основною зміною у структурі сільськогосподарського виробництва після 1999 року було зменшення частки продуктів тваринництва з 45,6% до 35,7% загальних обсягів виробництва, в той час коли частка продукції рослинництва, особливо зернових культур, неабияк зросла. Сприятливі погодні умови, рентабельність і нарощування експорту зернових, деякі успіхи у реструктуризації сільськогосподарських підприємств і поліпшення їхнього доступу до кредитних ресурсів сприяли зростанню обсягів виробництва зерна.

Виробництво цукрових буряків було нестабільним упродовж періоду, що обговорюється. Тарифні квоти для пільгового імпорту тростинового цукру-сирцю дали змогу поповнити пропозицію цукру, виробленого з дешевої імпортованої тростинової сировини. У країні існує великий надлишок потужностей для виробництва цукру, але вони неконкурентоспроможні переважно через застарілі технології. Політику в галузі виробництва цукру продовжують здебільшого концентрувати на наданні допомоги цукропереробним заводам для виживання замість виконувати довгострокові завдання реструктуризації.

Частка картоплі, овочів і соняшникового насіння у структурі сільськогосподарського виробництва зростає з 19% до 23%. Картоплю й овочі вирощують переважно приватні сільгоспвиробники або на приватних земельних ділянках, де використовують ручні трудові технології виробництва. Зростання виробництва соняшникового насіння було результатом стимулювання, забезпеченого сприятливою ситуацією на експортних ринках.

Однак донині технології, сівоzmіни та спеціалізація сільськогосподарських підприємств залишаються переважно успадкованими від традиційного радянського виробництва, що означає продовження неефективного використання ресурсів. Хоча й прогрес у земельній реформі та реструктуризації сільськогосподарських підприємств після 1999 року зробив внесок до розвитку сільськогосподарського виробництва, зростання мало скоріше екстенсивний характер, а кількість якісних змін була дуже обмеженою.

Існують різноманітні оцінки потенціалу сільськогосподарського виробництва України. Погода та кліматичні умови у країні вкрай сприятливі для вирощування всіх видів зернових культур, особливо продовольчих сортів пшениці. Наприклад, 1990 року, найсприятливішому для зернових, середня врожайність озимої пшениці становила 4 т/га. Цей показник був на 76% і на 50% вищим за відповідні показники у Канаді та Сполучених Штатах Америки. Експерти вважають, що поліпшення технологій без розширення посівної площі може збільшити валовий збір зернових культур на 20%, або приблизно до 52 млн. т. Це дало б змогу збільшити експорт зернових удвічі до рівня у 14–15 млн. т (порівняно до 7,6 млн. т 2004 року).

Через низький рівень конкурентоспроможності та зменшення внутрішнього ринку оцінити потенціал галузі тваринництва важче, але фізично Україна повинна мати спроможність виробляти принаймні 18 млн. т молока (порівняно до 13,8 млн. т 2004 року) та 2,5 млн. т всіх видів м'яса (порівняно до 1,6 млн. т 2004 року).

1.2 Зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією

Упродовж 1999–2000 років позитивне сальдо торгівлі сільськогосподарською продукцією та продукцією харчової промисловості становило лише 0,5 млрд. доларів США через тимчасову втрату попиту Росії внаслідок фінансової кризи 1998 року та зменшення пропозиції зерна для експорту. Однак, починаючи з 2000 року, середнє річне зростання експорту (у грошовому виразі) становило приблизно 30%. У результаті вартість експорту сільськогосподарської продукції та продукції харчової промисловості досягла 3,5 млрд. доларів США 2004 року, а показник чистого експорту становив 1,5 млрд. доларів США.

У загальній структурі зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією країни СНД імпортують найбільшу частку українського експорту – приблизно 47% (дані за дев'ять місяців 2005 року). Країни СНД споживають 99% українського експорту м'ясних продуктів, 80% – молочних продуктів, 89% – алкогольних напоїв, 92% – какао та продуктів з какао, 75% – цукру та кондитерських виробів. Однак щодо продуктів рослинництва відбувся географічний перерозподіл українського

експорту сільськогосподарської продукції – наразі основні поставки прямують до Азії (45%), ЄС (26%) та Африки (23%).

2004 року частка ЄС-25 у загальному обсязі українського експорту сільськогосподарської продукції та продукції харчової промисловості становила приблизно 20%. Трохи менше половини цього показника припадало на країни, що стали новими членами ЄС. Торгівельний баланс України з ЄС-25 залишається позитивним.

Починаючи з 1999 року, в Україні відбувалася суттєва лібералізація сільськогосподарського імпорту. Зокрема застосування мінімальної митної вартості було поступово скасовано упродовж 1999–2000 років. Доти вона застосовувалася до великого переліку товарів, включаючи м'ясо, молочні продукти, зернові культури, борошно, фрукти й овочі. 2000 року перелік підакцизних товарів було відчутно скорочено: вилучено каву, морепродукти та рибні продукти, а також інші харчові продукти; окрім цього зменшено ставки імпортного мита на деякі види продукції. Наразі акцизний збір сплачується лише за ввезення етилового спирту, алкогольних напоїв, тютюнової сировини та тютюнових виробів. Недавнє ухвалення Закону України № 2775 щодо змін ставок імпортного мита для сільськогосподарської продукції значно лібералізувало доступ до українського ринку. Цей закон встановлює нульові або низькі адвалорні ставки для деяких видів товарів (5–10%), що відповідає тарифній пропозиції України на переговорах щодо вступу до Світової організації торгівлі. До чутливих товарних позицій (наприклад, Група 02 – м'ясо та харчові нутрощі (субпродукти), Група 04 – молоко та молочні продукти, Група 11 – продукція борошномельно-круп'яної промисловості та Група 17 – цукор) продовжують застосовувати комбіновані ставки мита. Хоча і їхню адвалорну частку зменшено, проте збережено високі ставки специфічного мита. Однак щойно Україна приєднається до СОТ, усі мита на ці товари буде необхідно перетворити лише на адвалорні, які не повинні бути вищими за 10–12%.

Основні перешкоди для експорту. Існують і внутрішні, і зовнішні чинники, що стримують зростання обсягів українського експорту сільськогосподарської продукції. Внутрішні перешкоди включають застарілі системи зберігання зерна, дороговартісну транспортну інфраструктуру, надмірно регульовані експортні процедури, що займають багато часу, недорозвинені ринкові інформаційні системи та поганий доступ виробників до інформації, а також низький рівень пропозиції високоякісних продуктів, зокрема зерна. За всі ризики та витрати, пов'язані з цими чинниками, врешті-решт платять сільськогосподарські підприємства, а ціни закупівлі у сільськогосподарських виробників залишаються традиційно заниженими. Наскільки первинні сільськогосподарські виробники не можуть отримати кращу ціну за свою продукцію, настільки ж вони не отримують належних стимулів до поліпшення технологій, урізноманітнення продукції та забезпечення довгострокових інвестицій. Очевидно, це не сприяє розвитку експортного потенціалу країни та належному використанню земель.

Інший важливий внутрішній чинник – невідшкодування експортного ПДВ (на вересень 2005 року заборгованість держави з відшкодування ПДВ експортерам зерна становила 400 млн. гривень). Практично це означає, що ціни

сільськогосподарських виробників продовжують занижувати та що фермери (а не експортери та трейдери) повинні сплачувати цей додатковий податок. Україна також продовжує застосовувати експортне мито до шкіряної сировини та насіння олійних культур (див. розділ про СОТ нижче).

Зовнішні чинники включають мінливий доступ до зовнішніх ринків – і у вигляді непередбачуваних змін ставок мита (що часто трапляється у торгівлі з ЄС і Росією), і у вигляді багатьох випадків, коли українські товари піддаються несподіваним ветеринарним і санітарним перевіркам відповідними службами різних країн. Широке застосування нетарифних перешкод країнами ЄС описано нижче.

Вступ до СОТ. У переговорах щодо вступу до СОТ Україна зобов'язалася зменшити середню ставку митних тарифів на сільськогосподарську продукцію та продукти харчової промисловості (Групи 01–24) до 12% 2007 року. Єдиними винятками будуть ставки на цукор на рівні 50% і на соняшникову олію на рівні 30%. Україна також зобов'язалася використовувати лише адвалорні ставки після вступу до СОТ, а також застосовувати комбіновані й специфічні ставки до 2009 року лише до підакцизних товарів. Графік зобов'язань України щодо доступу до ринку вже узгоджено з більшістю членів Робочої групи (підписано 38 із 48 двосторонніх протоколів).

Для завершення переговорів щодо вступу до СОТ необхідно вирішити низку важливих питань. Одне з них – квота на тростиновий цукор-сирець, щодо якої необхідно узгодити обсяги та механізми розподілу. Попередню позицію України (річна тарифна квота на рівні 260 тис. т за ставкою 2% та ставка розміром 50% у разі перевищення цієї квоти) змінено 2005 року: ставка розміром 15% у межах квоти та ставка розміром 50% (але не менш як 300 євро/т) поза межами квоти. Обсяг цієї тарифної квоти (260 тис. т) вже узгоджено у двосторонніх протоколах з Бразилією, Кубою, Індією, Парагваєм та Європейським Союзом. Однак, спираючись на інформацію про розширення легального та нелегального імпорту цукру-сирцю та білого цукру до України, Австралія вимагає збільшення тарифної квоти до 408 тис. т. Австралія також наполягає на ліквідації обов'язкового реекспорту цукру, виробленого з імпортованої сировини.

Від України також вимагалось скасувати експортне мито на сільськогосподарську продукцію ще до вступу до СОТ. 23-відсоткову ставку експортного мита на насіння соняшнику й інші олійні культури було зменшено до 17% 2001 року. Коли Україна стане членом СОТ, ставки експортного мита на насіння льону, соняшнику та рижию буде встановлено на рівні 16% їхньої митної вартості, а потім, починаючи з 1 січня 2007 року, ці ставки зменшуватимуться на 1 в.п. щороку, доки не знизяться до 10%.

Україна розробила законопроект, який мав би скасувати мито на експорт живих тварин і зменшити мито на експорт шкіряної сировини, починаючи з 1 січня 2006 року. Пропонується встановлення мита на експорт шкіряної сировини на рівні 15% 2006 року з поступовим зниженням на 1 в.п. щороку, починаючи з 1 січня 2007 року, доки ставка мита не досягне 10%. Однак цей законопроект поки що не зміг набрати необхідну кількість голосів в українському парламенті.

I.3 Зовнішня торгівля з Європейським Союзом і прямі іноземні інвестиції з ЄС

Формально Україна вииграє від Узагальненої системи преференцій Європейського Союзу (EU Generalized System of Preferences). Однак більшість видів сільськогосподарської продукції та продуктів харчової промисловості підпадають під категорію “чутливих” товарних позицій, де маржа преференцій низька, а процедури дуже складні (зокрема щодо правил походження товарів). Українським виробникам та експортерам не було надано у ефективний спосіб інформацію про переваги Узагальненої системи преференцій, через це рівень її використання Україною залишається низьким.

Таблиця 2. Експорт та імпорт деяких сільськогосподарських товарів між ЄС та Україною, млн. євро (товари, вартісні обсяги яких перевищують 10 млн. євро), 2000–2004 роки, середньорічний показник

	ЄС-25 Імпорт з України	ЄС-25 Експорт до України
Молоко/Сметана	11	—
М'ясо	—	26
Висушені овочі	11	—
Кокоси, бразильські горіхи	11	1
Фрукти/Горіхи – сирі	14	1
Кава	—	24
Пшениця	145	17
Жито	10	—
Ячмінь	29	4
Маїс або кукурудза	11	8
Солод	—	11
Насіння соняшнику	171	3
Тростиний/буряковий цукор	—	25
Продукти харчової промисловості	—	20
Жмих	51	3
Тютюнова сировина	—	16
Суміші цибулі і схожих речовин	—	31
Казеїн	25	—
Шкіряна сировина (бича)	38	3
Загалом	594	370

Джерело: Євростат

Одним з основних обмежувальних чинників для експорту української сільськогосподарської продукції до ЄС було запровадження квот на пшеницю низької та середньої якості з 1 січня 2003 року (на рівні 2,98 млн. т пшениці низької та середньої якості за ставкою імпортного мита на рівні 12 євро/т в межах квоти та 95 євро/т поза межами квоти). Лише Сполучені Штати Америки та Канада отримали закріплені частки в межах квоти, а решту – 2,37 млн. т – було відкрито для всіх інших країн, включаючи Україну. Для порівняння: Україна експортувала до ЄС 3 млн. т зерна упродовж 2001/2002 року та більш як 5 млн. т упродовж 2002/2003 року. Цей крок болісно вдарив по українських експортерах і виробниках

через занижені ціни закупівлі у сільгоспвиробників упродовж цих років, коли країна мала надлишок зерна. Однак політика ЄС щодо деяких сільськогосподарських товарів має гнучкий режим, що змінюється час від часу, тобто відбуваються коливання між обмежувальними та вільними умовами імпорту залежно від кон'юнктури на ринку. Наразі, починаючи з 16 листопада 2005 року, пшениця імпортується до ЄС без застосування жодних митних тарифів³. Це сигнал про те, що кон'юнктура на ринку для запровадження вільної торгівлі у цьому важливому секторі порівняно сприятлива, і наразі на ринку практично домінує тимчасовий режим вільної торгівлі. Для України, у контексті можливого запровадження поглибленої зони вільної торгівлі, цей тимчасовий безмитний режим може перетворитися на постійний.

У структурі експорту української сільськогосподарської продукції до ЄС-25 частка молока та молочних продуктів дуже мала і становить лише 2%. Низька конкурентоспроможність українських виробників молочних продуктів дедалі посилюється через невідповідність української молочної продукції вимогам Європейського Союзу щодо безпеки та якості. Схожа ситуація спостерігається в галузі м'яса та м'ясних харчових субпродуктів, які Україна взагалі не експортує до ЄС. Водночас частка цих продуктів у загальному обсязі імпорту сільськогосподарської продукції з ЄС-25 становить 40%.

У січні 2004 року ЄС запровадив зміни до переліку країн, з яких він може ввозити живих тварин і м'ясні продукти. Ввезення таких видів товарів, як свіже м'ясо свійських тварин і м'ясні продукти, свіже м'ясо диких тварин, жива велика рогата худоба, живі свині та живі птиці, з України до Європейського Союзу заборонено. Дозвіл на ввезення з України до Європейського Союзу надано лише одній категорії товарів, а саме "живі коні й осли".

Інвестиції, що походять з ЄС-25, становлять 57% загальних прямих іноземних інвестицій до сільськогосподарського виробництва (129 млн. доларів США) та 70% загальних прямих іноземних інвестицій до харчової промисловості (777 млн. доларів США). Інвестиції ЄС до сільського господарства та харчової промисловості становлять 10% загального обсягу прямих іноземних інвестицій до України. Доки ці абсолютні цифри залишаються вкрай низькими для масштабу України та її потенціалу у сільському господарстві, а також для географічної близькості до ЄС, відносні показники наводять на думку про те, що прямі іноземні інвестиції до сільськогосподарського сектору та харчової промисловості можуть стати важливими після запровадження зони вільної торгівлі.

³ Постанова Європейської Комісії (ЄК) № 1865/2005, яка встановлює ставки імпортного мита для зернових культур, Official Journal, L299/58, 16 листопада 2005 року.

Таблиця 3. Прямі іноземні інвестиції до сільського господарства та харчової промисловості, тис. доларів США

Виробництво сільськогосподарської продукції	01.01.2001	31.12.2001	01.01.2002	31.12.2002	01.01.2004	31.12.2004
Загалом	35 893	45 133	45 908	60 663	205 994	227 125
СНД	587	947	949	1 342	7 860	11 853
ЄС-15	11 854	18 408	18 587	22 702	73 692	100 357
Нові члени ЄС	4 584	6 042	5 949	7 688	20 973	29 034
Інші	18 868	19 735	20 424	28 930	103 469	85 881

Харчова промисловість	01.01.2001	31.12.2001	01.01.2002	31.12.2002	01.01.2004	31.12.2004
Загалом	615 309	600 346	633 281	654 795	1 006 458	1 123 684
СНД	3 030	3 416	4 564	5 360	12 128	19 307
ЄС-15	431 761	414 466	422 038	432 695	593 946	667 339
Нові члени ЄС	42 474	46 116	60 388	59 661	111 481	110 584
Інші	138 044	136 349	146 291	157 079	288 901	326 454

Джерело: Державний комітет статистики України

I.4 Технічні перешкоди для торгівлі, санітарні та фітосанітарні заходи

На підставі Угоди про технічні перешкоди для торгівлі (Agreement on Technical Barriers to Trade) та Статті 51 Угоди про партнерство та співпрацю між Україною та ЄС (Ukraine–EU Partnership and Cooperation Agreement) Україна почала запроваджувати міжнародні та європейські стандарти здоров'я і безпеки до національного законодавства, намагаючись забезпечити конкурентоспроможність продукції та ліквідувати зайві перешкоди для торгівлі. Упродовж переговорного процесу Україна знову підтвердила свої наміри переглянути й замінити всі національні норми та стандарти на міжнародні стандарти або технічні регламенти, що засновуються на міжнародних стандартах, відповідно до Плану дій щодо повної гармонізації стандартів і технічних норм упродовж 2005–2011 років, розробленого Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики.

Однак лише 52% загальної кількості державних стандартів України (ДСТУ) для сільськогосподарської продукції відповідають міжнародним стандартам; для харчової промисловості цей показник становить лише 29%.

Проект Закону України “Про розроблення та застосування стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності” підготовано та має бути ухвалено. Цей законопроект визначає правові й організаційні принципи розробки та застосування національних стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності, а також порядок надання права використання знаків відповідності для всіх товарів, процесів і послуг. Цей законопроект також містить положення про

визнання еквівалентності іноземних та українських технічних регламентів і створення інформаційного центру для обробки та відповіді на запити.

Таблиця 4. Ступінь запровадження міжнародних та європейських стандартів (ISO, IEC, EN) в Україні*

Галузь	Стандарти, адаптовані до міжнародних або європейських норм			Відсоток адаптованих стандартів ДСТУ
	ДСТУ	ГОСТ	Загалом	
Сільське господарство	122	77	199	52
Харчова промисловість	196	62	258	29

* Дані Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики на 1 липня 2005 року

Україна також вдалася до заходів для забезпечення відповідності її санітарної та фітосанітарної системи до всіх положень Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи (Agreement on Sanitary and Phyto-Sanitary Measures). Ухвалено закони, що вносять зміни до законодавства про якість і безпеку харчових продуктів і харчової сировини, а також розроблено законопроекти, які вносять зміни до законодавства про ветеринарну медицину та карантин рослин. У травні 2005 року засновано інформаційний центр з питань санітарних і фітосанітарних заходів, який почне працювати щойно Україна приєднається до СОТ.

Що ж до зернових культур та овочевих продуктів, то основні експортери з України не розглядають наявні норми Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи й Угоди про технічні перешкоди для торгівлі як важливий чинник, що обмежує обсяги реалізації на зовнішніх ринках, тому що насправді існує лише кілька технічних вимог до цих продуктів. Більшість продукції первинного сільськогосподарського виробництва України має суттєві цінові конкурентні переваги через низьку вартість виробництва, а потенціал для подальшого зростання експорту залишається великим.

З іншого боку, вкрай важливе поліпшення відповідності продукції тваринництва та харчової промисловості. Необхідність відповідати сучасним міжнародним та європейським вимогам має також зробити вагомий внесок до запровадження нових технологій, реструктуризації тваринництва та підвищити якість продуктів до рівня, необхідного для заміщення імпорту та просування на іноземних ринках.

Зокрема санітарна якість українських молочних продуктів перешкоджає їхньому доступу до ринку ЄС. Лише українське молоко найвищої якості відповідає європейським стандартам щодо кількості соматичних клітин. Для вмісту бактерій Європа встановила стелю у розмірі 100 тис./см³, а Україна дозволяє 300 тис./см³ для молока найвищої якості та 3 000 тис./см³ – для інших видів молока.

В українських молочних продуктах знайдено залишки ветеринарних препаратів та інші речовини, які не дозволяються для використання в ЄС. 2002 року широкого розголосу набула наявність в українському сухому знежиреному молоці антибіотиків, заборонених у ЄС, а також певних забруднювальних речовин, наприклад, хлорамфеніколу.

Що стосується м'яса та м'ясних продуктів, тут невідповідність вимогам ще більша – від вимог до утримання живих тварин та особистої гігієни працівників до норм переробки та транспортування готових продуктів. Це надалі ускладнює проблему низької конкурентоспроможності українських виробників м'яса і унеможлиблює будь-який експорт цієї продукції до ЄС.

Найбільшою перешкодою для українського сільського господарства буде не лише необхідність забезпечення відповідності правилам застосування санітарних і фітосанітарних заходів, а й також правилам ЄС щодо безпеки харчових продуктів. Уся низка правил ЄС щодо безпеки харчових продуктів, зокрема Постанова Ради міністрів ЄС 178/2002, встановлює жорсткіші вимоги, ніж норми щодо санітарних і фітосанітарних заходів, які висуває СОТ. Регламенти/директиви ЄС щодо безпеки харчових продуктів встановлюють на додаток до торгівельних угод. Це означає, що, незважаючи на запровадження очікуваної зони вільної торгівлі, деякі сільськогосподарські товари, які не відповідають вимогам законодавства щодо харчових продуктів, буде зупинено на кордоні.

Регулятивний вплив на українське сільське господарство може дуже дорого коштувати. Це було завважено в десяти країнах, що приєдналися до ЄС 2004 року, яким, незважаючи на їхній статус країн – членів ЄС, не дозволяли експортувати деякі сільськогосподарські продукти до ЄС-15, якщо вони не відповідали нормам ЄС щодо безпеки харчових продуктів. Хоча й було запроваджено перехідний період, упродовж якого дозволявся імпорту деяких продуктів, було проведено широкомасштабну реструктуризацію заводів у харчовій промисловості для забезпечення відповідності цим вимогам. Жорстке застосування цих норм ЄС щодо харчових продуктів також очевидне всередині ЄС, де іноді постають перешкоди для внутрішньої торгівлі через міркування про безпеку.

В Україні також немає законодавчих актів, що регулюють відносини у сфері генної інженерії або визначають принципи використання генетично модифікованих організмів в Україні. Деякі країни, що мають спільні кордони з Україною, дозволяють використання генетично модифікованих організмів і продуктів, які містять такі організми, і майже напевно спричиняють їхнє несанкціоноване та неконтрольоване поширення на території України. Таким чином, необхідно негайно створити відповідні правові рамки.

I.5 Групи інтересів і політичне середовище

Поки що недавні демократичні зміни в Україні не призвели безпосередньо до запровадження обґрунтованішої та орієнтованішої на ринок аграрної політики. Обговорення необхідності ще більшого субсидування та відчуття небезпеки, що походить від лібералізації ринку, не викликають подиву в країні, де третина

населення залежить від сільського господарства та чиї основні сусіди й торговельні партнери також тяжіють до захисту свого ринку та субсидування. Що більше, сільське господарство продовжує відігравати важливу соціальну роль через працевлаштування надлишкової робочої сили на підсобних селянських ділянках і стримування великих соціальних проблем завдяки гальмуванню міграції населення між містом і селом.

Групи інтересів в українському аграрному секторі включають великі сільськогосподарські підприємства, створені на основі колишніх колгоспів, фермерів (малі підприємства), експортерів і трейдерів, а також агропромислові холдинги. Всі вони представлені у численних громадських професійних асоціаціях (яких налічується більш як 50).

Ці групи інтересів достатньо активні й успішно захищають і пропагують інтереси своїх членів. Вони беруть активну участь у процесі обговорення та формулювання політики, включаючи розробку нормативно-правових актів. Починаючи з 2002 року, з'явилася регулярна практика підписання щорічних меморандумів про координацію дій між урядом і провідними громадськими асоціаціями агропромислового комплексу на ринках зерна, цукру, молока, м'яса, хліба та хлібобулочних виробів.

Перша група громадських об'єднань включає *виробників і переробників сільськогосподарської продукції за галузевою спеціалізацією*: Союз молочних підприємств України, Спілка переробників зерна України, Українська зернова асоціація, Асоціація “Укроліяпром”, Національна асоціація виробників м'ясопродуктів України, Національна асоціація виробників цукру України та ін.

Друга група включає представників *надавачів послуг і постачальників*: Асоціація виробників і ремонтників сільськогосподарської техніки, Асоціація страховиків в аграрному секторі економіки України, Українська асоціація виробників і дистрибуторів насіння, Українська асоціація захисту рослин, Союз українських тваринників та ін.

Третя група включає асоціації за *формою економічного управління та власності у сільському господарстві*: Асоціація фермерів і приватних землевласників України, Всеукраїнська рада орендарів і селян-орендодавців, Всеукраїнська громадська організація “Рада жінок-фермерів України”, Всеукраїнський союз сільськогосподарських підприємств, Національна спілка сільськогосподарських кооперативів, Селянська спілка України та ін.

Додаток II. Металургія⁴

Україна – це великий гравець світової чорної металургії, але якого поки що великою мірою не допускали до ринку ЄС. Таким чином, українська металургія потребує особливої уваги в межах цього дослідження. Основи економіки української металургійної промисловості добре проаналізовано у недавньому дослідженні Світового банку щодо торгівельної політики України. Невирішеними питаннями залишаються з'ясування ступеня можливого розширення торгівлі, якщо та коли буде скасовано квотні обмеження, і варіанти політики, які Україна може обговорювати у контексті її членства в СОТ.

II.1 Огляд чорної металургії

Чорна металургія була провідним сектором зростання економіки України впродовж останніх п'яти років. 2004 року на цю галузь припадало 27% обсягів промислового виробництва країни. З 33 млн. т обсягів виробництва сталю прокату 2004 року, 26 млн. т було експортовано, що становить 7,5% світової торгівлі сталлю. Україна вийшла на світові ринки сталі 1992 року, щоб компенсувати спад внутрішнього попиту. Конкуренетоспроможність української сталі була результатом наявних покладів залізної руди та коксівного вугілля, сприятливого розташування та конкурентоспроможних постачання енергоресурсів і витрат на оплату праці. Від 1994 до 2004 року експорт сталі збільшився більш як удвічі, а Україна посіла третю сходинку у світовому рейтингу експортерів сталі.

На сталінні заготовки припадає 25% українського виробництва продукції металообробки⁵. Це наслідок концентрації уваги СРСР на вертикально інтегрованих металургійних комбінатах та вкрай низькими інвестиціями до міні-заводів у цьому секторі України⁶. Однак низька додана вартість українського експорту сталі компенсується потужним зовнішнім попитом на сталінні заготовки, зважаючи на домінування міні-заводів у світі та намагання розвинених країн вивести етапи виробничого процесу, які шкодять довкіллю, за кордон.

Український експорт сталі неабияк збільшився упродовж 2002–2004 років, коли світові ціни суттєво зросли. 2004 року доходи⁷ від експорту сталі зросли на 60% до 10,768 млрд. доларів США і становили третину всього експорту товарів. На країни Азії, Африки та Близького Сходу припадає лівова частка експорту, тимчасом як доступ металопродукції до ринків ЄС і США обмежується квотами та митами. 2004 року половину обсягів експорту сталепрокату було спрямовано до країн Азії, а

⁴ Цей додаток підготував Ільдар Газізулін.

⁵ 2004 року частка сталінних заготовок у обсязі українського експорту становила 32% проти 47% 1999 року. Середня частка сталінних заготовок у світовому виробництві становить 12–15%. Джерело: “Розвиток сектору чорної металургії в Україні”, дослідження Світового банку, 2004 рік (далі за текстом зазначається як дослідження Світового банку).

⁶ Розвиток міні-заводів не був пріоритетом для СРСР через те, що країна мала великі ресурси руди, вугілля та природного газу, необхідні для забезпечення ресурсами наявних металургійних комбінатів, а наявні потужності задовольняли внутрішній попит. Нині існування небагатьох міні-заводів у цьому секторі – основна причина відставання у продуктивності капіталу між країнами СНД та іншими країнами, а також низької частки товарів з високою доданою вартістю в асортименті продукції, особливо прокату з покриттям і спеціальної продукції. Джерело: Глобальний інститут McKinsey, “Розблокування економічного зростання в Росії”, 1999 рік.

⁷ Лише Розділ 72 системи митного тарифу на України.

лише 10,1% (2,59 млн. т) до ЄС і ще 6,6% до інших європейських країн. Відчутне сповільнення експортної активності впродовж першого півріччя 2005 року було частково зумовлено різким зменшенням (на 76% з січня до червня 2005 року) експорту української сталі до Китаю через те, що ця країна перетворилася на нетто-експортера металу. Незважаючи на це, обсяги українського експорту сталі продовжують зростати завдяки високим цінам на світових ринках і добре диверсифікованій структурі експорту⁸.

II.2 Реструктуризація сектору

Стрімке зменшення обсягів виробництва упродовж 1990–1995 років не супроводжувалося відповідним скороченням штату працівників або будь-яким суттєвим зменшенням потужностей. Це призвело до середнього використання потужностей на рівні близько 50% всередині 1990-х років. У промисловості тривали м'які бюджетні обмеження. На 1998 рік підприємства були обтяжені боргами та збитковими. Вплив несприятливої ситуації на світових ринках і низка антидемпінгових розслідувань були важливими чинниками. Для виправлення ситуації 1999 року уряд розпочав “економічний експеримент” у цьому секторі, що включав реструктуризацію боргів, надання кредитів і зниження податків. Цей експеримент було припинено 2002 року з огляду на те, що фінансовий стан підприємств поліпшився, а світові ціни на сталь почали зростати⁹.

Непряме субсидування чорної металургії незначне та зменшується. Основний привілей металообробної галузі складався з субсидій, що надавалися вугільній промисловості, та, відповідно, низьких цін на коксівне вугілля. Однак державна допомога вугільному сектору зменшується через те, що приватний сектор починає домінувати у видобуванні коксівного вугілля та у коксохімічній промисловості. Уряд має намір повністю припинити субсидування приватних шахт, що має скоротити кількість випадків трансфертного ціноутворення.

Мета державних втручань у металургійному секторі – захист внутрішнього ринку, але більшість таких інтервенцій була неефективною. Наприклад, для пом'якшення впливу швидкого зростання внутрішніх цін на залізну руду та сталь і, відповідно, дефіциту ресурсів упродовж 2003–2004 років уряд використовував такі інструменти: 1) адміністративне регулювання розподілу ресурсів між підприємствами; 2) запровадження тимчасового адміністративного регулювання цін у металургії¹⁰; 3) запровадження мита на експорт брухту чорних металів у розмірі 30 євро/т і ліцензування експорту залізної руди. Однак перші дві ініціативи

⁸ У січні–вересні 2005 року структура експорту у металургійному секторі (у тоннах) з України мала такий вигляд: Близький Схід – 22,4%, ЄС-25 – 15,4%, інші країни Європи – 5,2%, Азія – 19,2%, Туреччина – 11,7%, СНД – 12,9%, Африка – 9,8%, Південна та Північна Америки – 3,3%.

⁹ Упродовж періоду проведення експерименту прибутки десяти найбільших підприємств у цій галузі зросли більш як удвічі. Суттєво зменшилися обсяги бартерних операцій, а також заборгованість із заробітної плати та інші борги, тимчасом як обсяги сплати податків збільшилися. Див. аналіз цього економічного експерименту у дослідженні Світового банку.

¹⁰ Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України № 179-р від 26 березня 2004 року, встановлено обсяги поставок металопродукції на внутрішній ринок (для низки галузей, включаючи машинобудівні й трубні підприємства), а також обсяги поставок коксу, залізорудної сировини, феросплавів і вогнетривів на металургійні підприємства за цінами на 1 січня 2004 року.

було значною мірою проігноровано через те, що 93% промисловості перебувають у приватній власності, а уряд не має вагомих важелів впливу на підприємства галузі.

Металургійну промисловість було приватизовано на користь внутрішніх інвесторів, а іноземні компанії спочатку просто не допускали до тендерів. Чотири українські фінансово-промислові групи (ФПГ) володіють ключовими компаніями у цій галузі¹¹, а також контролюють об'єкти у галузях, сумісних з металургійним сектором, – гірничо-збагачувальні комбінати та коксохімічні підприємства. Західні інвестори представлено міні-заходом “ІСТІЛ”, що має потужності лише у 1,2 млн. т.

2004 року продаж 93% акцій ВАТ “Криворізький гірничо-металургійний комбінат “Криворіжсталь”, найбільшого металургійного комбінату України, став найбільшою приватизаційною угодою (0,8 млрд. доларів США) в історії сучасної України. Однак приватизацію було проведено не на користь суспільства у довгостроковій перспективі, а для задоволення короткострокових інтересів тих, хто був при владі, та певних олігархів через перерозподіл майна¹². Зважаючи на сприятливу ситуацію на металургійних ринках, прибуткову діяльність та інвестиційні програми, які було розпочато на заводі, таку компанію можна було б продати за набагато вищу ціну. Натомість швидкий продаж напередодні виборів означав, що надходження від приватизації могли бути витрачені в основному на збільшення соціальних видатків, аніж на інвестування. Умови проведення тендеру переважно заздалегідь визначали переможця, тому іноземні учасники скаржилися, що ці умови були вочевидь несправедливими. Таке ставлення до іноземних інвесторів негативно вплинуло на інвестиційну привабливість України.

Однак Помаранчева революція принаймні почала боротися з системою “економіки для своїх людей” в Україні. У серпні 2005 року Фонд державного майна України оголосив тендер з повторного продажу металургійного комбінату “Криворіжсталь” з початковою ціною 2 млрд. доларів США¹³. У результаті проведення чесного конкурсу та торгів переможець – найбільша у світі група, що займається

¹¹ Ці ФПГ включають: 1) ЗАТ “Систем Кепітал Менеджмент” (Металургійний комбінат “Азовсталь”, Єнакіївський металургійний завод, Харцизький трубний завод); 2) Індустріальний союз Донбасу (Алчевський металургійний комбінат, Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського, Дніпропетровський трубний завод); 3) Корпорація “Інтерпайп” (Нікопольський завод феросплавів, Нижньодніпровський трубопрокатний завод, Новомосковський трубний завод, Нікопольський завод безшовних труб); 4) “Приват Холдинг” (Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського, Запорізький завод феросплавів, Стахановський завод феросплавів).

¹² До складу переможця конкурсу – промислово-фінансового консорціуму “Інвестиційно-металургійний союз” – входять корпорація “Інтерпайп” (Віктор Пінчук) і пов’язані з нею Нижньодніпровський трубопрокатний завод, українсько-кіпрська компанія “Байп”, банк “Кредит-Дніпро”, страхова компанія “Аура”; ЗАТ “Укрінвест” (акціонер “УкрСиббанку”), Маріупольський металургійний комбінат “Азовсталь”, Авдіївський коксохімічний завод і коксохімзавод “Маркохім”, які контролює ЗАТ “Систем Кепітал Менеджмент” (донецький бізнесмен Ринат Ахметов).

¹³ Імовірно, подальший перегляд приватизаційних тендерів буде зупинено разом зі звільненням уряду Тимошенко через те, що більшість таких переглядів організувала екс-прем’єр Юлія Тимошенко.

виробництвом сталі, Mittal Steel¹⁴ – заплатила 4,84 млрд. доларів США за цю компанію.

Таким чином, зменшується вплив олігархів на забезпечення державного протекціонізму у певних секторах економіки. Це також стосується іншої проблеми, а саме сумнозвісного низького рівня фінансової прозорості в металургійній промисловості. Українські фінансово-промислові групи активно використовували трансфертне ціноутворення й демонстрували дуже низькі, якщо взагалі демонстрували, оподатковувані прибутки. Недавня тенденція до більшої фінансової відкритості – результат підвищеного тиску нового уряду й активних спроб самих основних фінансово-промислових груп поліпшити доступ до міжнародних ринків капіталу та збільшити рівень капіталізації їхніх активів. Первинні розміщення акцій (ІРО) тільки починають з'являтися у металургійній промисловості, але, очевидно, вони стали метою для деяких компаній.

Ц.3 Політика щодо торгівлі чорними металами між Україною та ЄС

Незважаючи на різноманітні торгівельні обмеження, сталь – це важливий товар у торгівлі між Україною та ЄС. 2004 року Україна експортувала 2,6 млн. т металопрокату (на 1,9 млрд. доларів США) до ЄС, що дало змогу сталі замінити енергоносії як за найбільшою за обсягами експорту товарної групи¹⁵. Україна – один з провідних експортерів сталі до ЄС¹⁶, а Італія, Німеччина та Нідерланди були великими імпортерами української сталі впродовж 2004 року. Ключові металопродукти, що імпортуються Європейським Союзом, включають сталні заготовки, гарячокатані рулони, катанку, оцинковані листи, гарячокатаний товстолистовий прокат і холоднокатаний прокат. Показники імпорту сталі до ЄС 2005 року свідчать про те, що імпорт сталі з України надалі зростає, зокрема імпорт сталних заготовок, для яких немає жодних кількісних торгівельних обмежень¹⁷.

Торгівля сталлю між Україною та ЄС обмежується системою квот ЄС на сталь та антидемпінговими митами¹⁸. Упродовж 1996–2002 років ця квота становила в

¹⁴ Іншими основними учасниками торгів були консорціум Arcelor SA та “Індустріального союзу Донбасу” й українська компанія “Смарт-Груп”.

¹⁵ 2004 року металопродукція становила 19,5% експорту товарів з України до ЄС, а частка енергоносіїв – 16,3%.

¹⁶ Упродовж перших чотирьох місяців 2005 року ключові джерела імпорту до ЄС-25 включали Росію (2,2 млн. т), Туреччину (1,2 млн. т), Україну (1,1 млн. т), Китай (0,9 млн. т), Індію (0,6 млн. т) та Бразилію (0,5 млн. т). Упродовж першого півріччя 2005 року найбільшим постачальником Німеччини поза межами ЄС була Росія, яка постачала 5% загального обсягу сталі, потім йшли Мексика, Румунія, Україна та Бразилія. Основними постачальниками Італії були Росія та Україна, які постачали по 9% обсягів імпорту сталі кожна, далі йшли Китай (7%), Туреччина, Болгарія та Румунія. Джерело: <http://www.issb.co.uk/> (англ. мовою).

¹⁷ Упродовж перших шести місяців 2005 року обсяги імпорту до ЄС-25 зросли на 33% до 16,3 млн. т. У Німеччині та Італії, основних країнах – імпортерах сталі, більш як половина цього зростання припадала на заготовки: сляби, блюми та білети. ЄС-25 перетворився на нетто-імпортера сталі, починаючи з серпня 2004 року, хоча й у червні 2005 року обсяги імпорту відчутно скоротилися, перетворивши ЄС-25 на нетто-експортера. Джерело: Світовий огляд ринку сталі, вересень 2005 року, <http://www.steelonthenet.com/production.html> (англ. мовою).

¹⁸ На початку 1990-х років країни колишнього Радянського Союзу стали великими експортерами металів. Таким чином, вони створили шок пропозиції на світових ринках. У відповідь ЄС запровадив торгівельні бар'єри проти імпорту сталі з Казахстану, Росії та України.

середньому 250 тис. т для певних видів металопродукції¹⁹. Окрім цього, ЄС підтримує антидемпінгові мита на рівні 38–52% щодо низки українських сталейних виробів, таких як безшовні та зварні труби, сталеві троси та дроти. Ставки мита на імпорту металів мало обмежують торгівлю і сягають у середньому 2,6% в ЄС²⁰ і 4% в Україні.

2001 року Україна та ЄС досягли домовленості на 2002–2004 роки, яка передбачала збільшення квот на 35% до 355 тис. т, за умови, що Україна ліквідує обмеження щодо експорту брухту чорних металів до ЄС. ЄС не підписав цю угоду через повільне відшкодування ПДВ експортерам брухту чорних металів Україні. На запровадження Україною мита на експорт чорного металобрухту ЄС відповів зменшенням квот на сталь на 30% 2003 року. Однак вплив фіксованого розміру експортного мита на рівні 30 євро/т став менш помітним, коли ціни на металобрухт досягли 220–230 доларів США за тону наприкінці 2004 року. Експорт металобрухту до ЄС було також спрямовано через Молдову, яка має режим вільної торгівлі з Україною.

Розширення ЄС 2004 року мало неоднозначні наслідки для українського експорту сталі. У результаті переговорів для пом'якшення негативного впливу розширення ЄС деякі антидемпінгові розслідування²¹ було припинено та встановлено квоту на імпорту металопродуктів до ЄС-25 2004 року на рівні 606 800 т. Це збільшення не було таким, на яке розраховували українські виробники, тому що 2003 року Україна експортувала близько 800 тис. т сталейних виробів тільки до ЄС-10. З іншого боку, тарифи на імпорту сталі було знижено, наприклад, з 10% (у Польщі) до 2,6%²² у межах ЄС.

Упродовж 1997–2004 років українська сторона використовувала імпортні квоти в середньому на рівні 60%. Це пояснювалося низьким попитом в ЄС на деякі види металопродукції і проблемами з ліцензуванням і розподілом квоти в Україні. Оскільки квоти розподіляють безпосередньо між підприємствами (а не між трейдерами), великі операційні витрати роблять нецікавими переговори з покупцями з ЄС щодо малих обсягів експорту сталі для керівництва металургійних заводів.

У березні 2005 року Україна та ЄС досягли домовленості, що квоту буде збільшено до 980 000 т і до 1 004 500 т у 2005 та 2006 роках відповідно. Ця угода також

¹⁹ Ця квота покриває приблизно 20% всього обсягу українського експорту металопродуктів до ЄС. Це плоский прокат у рулонах (категорія SA1), плоский товстолистовий прокат (SA2), інші плоскі заготовки (SA3), напівфабрикати та профілі (SB1), гарячокатані бруски та прутки (SB2) та інші види довгомірного прокату (SB3). Детальну інформацію про обсяги квоти можна знайти на веб-сторінці: <http://sigl.cec.eu.int/querysteel.html> (англ. мовою).

²⁰ Очікувалося, що всі мита зникнуть 2004 року відповідно до зобов'язань Європейського Союзу за результатами Уругвайського раунду переговорів.

²¹ Очікувалося, що після приєднання до ЄС нові країни – члени ЄС автоматично запровадять такі самі антидемпінгові розслідування проти України, які раніше було ініційовано ЄС-15. У результаті переговорів три антидемпінгові розслідування щодо українських хімікатів було відкладено до травня 2005 року. Решту – ще три антидемпінгові розслідування щодо українських хімікатів і сталейних виробів – було запроваджено повною мірою з 1 травня 2004 року.

²² Деякі джерела свідчать про 4% або 1,7%.

визначає, що квоти може бути збільшено для українських підприємств, які відкривають нові центри оптової торгівлі металопродукцією в ЄС.

Систему квот буде скасовано, коли Україна стане членом СОТ, що очікується 2006 року. Україні ще необхідно вирішити інші питання, такі як антидемпінгові розслідування та занепокоєння ЄС щодо сумнівних норм бухгалтерського обліку, державного втручання у ціноутворення в галузі і законодавства про банкрутство, яке практично не працює.

II.4 Перспективи торгівлі між Україною та ЄС

Торгівля сталепродукцією між Україною та ЄС має великий потенціал для зростання після того, як Україна приєднається до СОТ. Загальний обсяг імпорту сталі з України може більш як подвоїтися до 6 млн. т, або 4% ринку ЄС. Після того, як буде скасовано квоти, експорт плоских заготовок і довгомірного прокату може зрости втричі приблизно до 2–2,5 млн. т на рік. Україна зацікавлена в диверсифікації свого експорту до європейських ринків, щоб зменшити свою теперішню велику залежність від азійських ринків. Потужний попит в ЄС на сталіні заготовки також збільшить обсяги експорту слябів, блюмів і білетів. Незважаючи на недавнє збільшення частки металопродукції з високою доданою вартістю в українському експорті, частка сталіних заготовок й надалі відіграватиме важливу роль в обсягах експорту України впродовж наступних 5–10 років, зважаючи на наявну структуру українських потужностей для вироблення сталі й очікуваний потужний попит ЄС на сталіні заготовки.

Однак Україна зіткнеться з потужною конкуренцією і європейських компаній, і інших великих експортерів на ринку ЄС. Металургійна промисловість ЄС має очевидні технологічні переваги та кращий доступ до великих європейських покупців сталі. Окрім цього, ЄС докладатиме ще більших зусиль для досягнення чесної конкуренції або для забезпечення рівних умов діяльності в той час, коли лібералізація торгівлі дасть змогу українським компаніям повною мірою використовувати свої переваги над їхніми конкурентами з ЄС у формі нижчих виробничих витрат. Дуже ймовірно, що ЄС продовжуватиме антидемпінгові розслідування проти певних видів металопродукції з України (наприклад, труб) і проводитиме ретельний моніторинг можливих випадків надання опосередкованої державної допомоги (наприклад, для підтримки неприбуткових виробничих потужностей)²³. Це змусить українську владу лібералізувати металургійну промисловість.

²³ Зважаючи на те, що договір про Європейську спільноту вугілля та сталі (European Coal and Steel Community) припинив діяти 2002 року, загальні правила ЄС щодо надання державної допомоги почали застосовуватися до металургійного сектору. Однак замість цих Керівних принципів ЄС з питань реструктуризації Європейська Комісія видала Комюніке про допомогу на рятування, реструктуризацію та закриття підприємств у чорній металургії, яке зазначало, що не дозволяється надання допомоги на рятування та реструктуризацію у металургійному секторі. Як виняток дозволяється надання допомоги на закриття підприємств. Така допомога на закриття може бути допомогою для звільнених надлишкових працівників або допомогою на підтримку компаній для закриття їхніх потужностей. Однак останній вид допомоги дозволяється, якщо юридична особа закривається повністю. Джерело: Макс Ліенемейер, “Державна допомога на реструктуризацію

Інтеграція європейських та українських металургійних підприємств могла б бути вигідною для обох сторін. Металургійні заводи у країнах, що приєдналися до ЄС 2004 року, традиційно залежали від українських поставок залізної руди, коксу та сталених заготовок. Варіант перенесення виробничих потужностей, у т.ч. виробництва деяких продуктів з високою доданою вартістю, до СНД, зокрема до України, наразі розглядають деякі європейські виробники сталі²⁴. Українські підприємства вже активно купують металургійні комбінати та сталетрейдерів у ЄС для подолання наявних торговельних обмежень і розширення бази покупців²⁵.

Україна також відчує жорстку конкуренцію традиційних експортерів сталі до ЄС (Туреччина та Росія) і деяких новачків, таких як Китай та Індія. Наразі Росія – це головний конкурент України на ринку ЄС. Російські компанії мають такі переваги порівняно з українськими підприємствами: 1) нижчі ціни на енергоносії; 2) сучасніші потужності для виробництва сталі; 3) більше політичного впливу на політику ЄС; 4) спільні проекти з виробництва сталі російських та європейських підприємств. Однак основні хиби Росії: 1) вищі витрати на транспортування; 2) ймовірно, пізніший вступ до СОТ; 3) більша державна підтримка нарощування виробництва сталі²⁶. Інший великий експортер сталі до ЄС – Туреччина – досягла дуже великого рівня інтеграції з ЄС. Турецькі металургійні підприємства та її національна асоціація є асоційованими членами Європейської конфедерації металургійної промисловості (EUROFER). Однак той факт, що Туреччина – найбільший світовий імпортер брухту чорних металів, робить її високовитратним виробником²⁷. Таким чином, якщо Україна не вдасться до заходів для забезпечення ефективнішої конкуренції і з низьковитратними, і з високотехнологічними виробниками сталі, вона не зможе збільшити свою частку на європейському ринку, а у середньостроковій перспективі може навіть програти частину своєї частки ринку Китаю, який виступає водночас і як низьковитратний, і як високотехнологічний виробник сталі.

металургійної промисловості у країнах, що стали новими членами ЄС”, Генеральний директорат з питань конкуренції, відділення Н-1, Competition policy newsletter.

²⁴ 2005 року компанія Arcelor заявила про свої плани перенести частину своїх виробничих потужностей до країн з низькими виробничими витратами, зокрема у СНД. Наразі компанія має проект спільного виробництва з російською групою “Северсталь”. Партнерство компанії Arcelor та “Індустріального союзу Донбасу” (ІСД) у рамках тендеру щодо приватизації металургійного комбінату “Криворіжсталь” може свідчити про майбутнє розширення співпраці між Україною та ЄС у галузі виробництва сталі та у торгівлі нею.

²⁵ Це важливе питання для українських виробників, адже сталені заготовки часто не можна безпосередньо продавати кінцевим споживачам, тому що вони потребують подальшої обробки.

²⁶ Відповідно до доповіді Організації економічної співпраці та розвитку 2005 року щодо розширення потужностей для виробництва сталі, російські виробники виграють від внутрішніх цін на металобрухт, які наразі нижчі за російські експортні ціни та ціни світового ринку на металобрухт. Починаючи з 1999 року, Росія запровадила податок у розмірі 15% (наразі – 12%), але не менш як 15 євро/т, на експорт брухту чорних металів. Росія також зберігає високий рівень державного субсидування цін на енергоносії та електроенергію. Джерело: Організація економічної співпраці та розвитку (2005 рік), “Розширення потужностей у глобальній металургійній промисловості”. Доповідь зі спеціального засідання ОЕСР на високому рівні з питань виробництва сталі: перспективи для ринку сталі, Париж, 12–13 січня 2005 року.

²⁷ Як головний імпортер брухту чорних металів з України Туреччина найбільше зацікавлена у скасуванні мита на експорт металобрухту.

II.5 Перспективи розвитку української чорної металургії

2004 року українська металургійна промисловість досягла одного з найвищих рівнів використання виробничих потужностей – 95,4% порівняно з 52,1% 1998 року. Значне скорочення неефективних потужностей для виробництва сталі – з 47 млн. т до 40,9 млн. т – відбулося упродовж 1998–2000 років. У відповідь на зростання 2003 року світових цін на метали підприємства підвищили рівень використання наявних виробничих потужностей і почали робити певні інвестиції в нові виробничі потужності (1,5 млн. т). Однак упродовж цього періоду капітальні інвестиції були недостатніми, адже рівень зношеності основного капіталу у чорній металургії сягав 60–70%.

Дуже ймовірно, що металургійна промисловість почне краще використовувати наявні потужності для виробництва сталі, аніж розширювати ці потужності. Заміна застарілих потужностей для підвищення їхньої ефективності стане головною метою інвестицій, зважаючи на очікуваний спад світових цін на сталь після 2008 року та швидке зростання витрат на перевезення й енергоносії на внутрішньому ринку.

Державні плани щодо розвитку металургійної промисловості не передбачають будь-якого суттєвого розширення або скорочення виробничих потужностей²⁸. Очікується, що обсяги виробництва термічно необробленої сталі сягнуть 40 млн. т 2011 року, що на 1 млн. т більше, ніж показник 2004 року. Очікується, що частка внутрішнього ринку сталі зросте вдвічі майже до 40% загальних обсягів виробництва. Завдання політики уряду щодо металургійного сектору передбачають закриття надлишкових і неефективних потужностей і запровадження сучасних технологій, які не шкодять довкіллю. За прогнозами, упродовж наступних шести років до гірничо-металургійного комплексу надійдуть інвестиції на суму 10 млрд. доларів США, більшість з яких надходитимуть від приватного сектору.

Схоже, що плани щодо інвестування та розвитку приватного сектору добре стикуються з державними планами щодо модернізації об'єктів у цій галузі. Інвестиції в основний капітал у металургійному секторі зросли на 43% 2004 року до 620 млн. доларів США. Незважаючи на рішення уряду переглянути результати певних приватизаційних конкурсів, яке зменшило економічні стимули до інвестування у відповідні компанії, зростання інвестицій у металургійному секторі становило 56% упродовж січня–липня 2005 року. Загальний обсяг заявлених інвестицій у металургійній галузі оцінюють на рівні 6 млрд. доларів США упродовж 2005–2008 років²⁹. Однак зазвичай інвестиційні проекти передбачають лише модернізацію наявних виробничих потужностей, часто стосуються відновлення виробництва сталі у мартенівських печах, а проекти щодо будівництва нових потужностей виконують вкрай зрідка³⁰. Таким чином, українська

²⁸ Див. Постанову Кабінету Міністрів України від 28 липня 2004 року “Про затвердження Державної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року”.

²⁹ Інтерв'ю з паном Грищенком, заступником міністра промислової політики. Див. повідомлення інформаційної агенції *Інтерфакс–Україна* від 29 вересня 2005 року.

³⁰ Наразі оголошено про запровадження низки таких проектів деякими внутрішніми інвесторами. Прикладом таких проектів може бути одна компанія, що займається бруктом чорних металів, яка

металургійна промисловість отримує менше інвестицій на тону виробленої сталі, ніж відповідна галузь у Росії або у країнах ЄС.

Помірні плани щодо місцевих інвестицій компенсуються активною глобальною експансією українських підприємств. Українські фінансово-промислові групи володіють чотирма металургійними заводами/комбінатами та низкою оптових і роздрібних трейдерів металопродукцією у Європі (в Угорщині, Італії, Польщі та Швейцарії).

П.6 Металургія та довкілля

Україна суттєво скоротила обсяги забруднення довкілля після 1990 року завдяки економічному спаду. Однак з початком економічного піднесення упродовж 2000–2004 років ситуація із забрудненням довкілля в Україні знову погіршилася, хоча й теперішній рівень викидів залишається нижчим за рівень 1990 року³¹. Гірничо-металургійний комплекс – другий за розміром забруднювач повітря у країні, який відповідає за 28% всього забруднення повітря.

Поточна практика встановлення гранично допустимої концентрації шкідливих викидів не стимулює зменшення обсягів забруднення в Україні, а штрафи та збори за забруднення понад встановлені ліміти економічно незначущі для підприємств. Наприклад, загальна сума платежів за забруднення довкілля, яку мала сплачувати металургійна промисловість, 2003 року становила 13 млн. доларів США. Що більше, рівень сплати забруднювачами нарахованого екологічного збору до бюджетного фонду в Україні набагато нижчий за 100%. Скорочення викидів досягається, головним чином, завдяки поточній тенденції у металургійній промисловості до збільшення інвестицій у капітал³². Поліпшення ситуації є незначним через подальше домінування технології мартенівських печей серед інших технологій у цій галузі³³.

Екологічне навантаження на металургійну промисловість ЄС зростає. Кожна з країн – членів ЄС має свої диференційовані цільові показники, які разом становлять зменшення викидів парникових газів на 8% до періоду 2008–2012 років порівняно з показниками 1990 року. Європейська конфедерація металургійної промисловості (EUROFER) заявляє, що обсяги викидів CO₂-еквівалента парникових газів можна зменшити лише завдяки скороченню обсягів виробництва через те, що фактичні викиди CO₂ у промисловості практично на рівні

має намір збудувати металургійний комбінат з електродуговими печами потужністю 2 млн. т упродовж 2006–2007 років.

³¹ Викид небезпечних речовин у атмосферу зі стаціонарних і пересувних джерел забруднення становив 15,6 млн. т 1990 року і лише 6,1 млн. т 2003 року.

³² За повідомленням виробничо-господарського об'єднання “Металургпром”, частка витрат металургійних і феросплавних підприємств на охорону довкілля у валових інвестиціях збільшилася більш як удвічі з 6% 2003 року до 15% у першому півріччі 2004 року. Див. повідомлення інформаційної агенції *Інтерфакс–Україна* від 15 жовтня 2004 року. Хоча й інвестиції в екологічні проекти в економіці зросли у 2,3 разу впродовж 2000–2003 років, їхня частка у загальних капітальних інвестиціях залишається незмінною на рівні 1,4–1,7%.

³³ Україна має найбільшу частку мартенівського виробництва сталі в світі – 43,4% порівняно до 3,2% у світі взагалі. Джерело: Міжнародний інститут заліза та сталі (International Institute of Steel and Iron).

теоретичного нижнього ліміту, а запас для майбутнього поліпшення ситуації малий через технологічні й економічні чинники³⁴.

Отже, міжнародна торгівля обсягами викидів парникових газів забезпечує багатообіцяючі можливості і для України, і для ЄС, зокрема за умовами Кіотського протоколу³⁵. Згідно з ними, країни-учасниці мають право торгувати квотами на викиди парникових газів і здійснювати спільні проекти, спрямовані на зниження цих викидів. Україна здатна використати обидві схеми: поточний рівень викидів менший за встановлену для України норму на рівні 1990 року, а низький рівень ефективності української економіки робить інвестування у впровадження сучасних енергоощадних технологій в Україні вигідним. Металургійні підприємства ЄС могли б використовувати український невикористаний потенціал для досягнення цільових показників викидів газів, застосовуючи механізми Кіотського протоколу в межах спільних проектів³⁶. Проміжок між цільовим показником для України відповідно до Кіотського протоколу та поточним рівнем викидів також дозволяє помірно перенесення потужностей для виробництва сталі до України³⁷.

Низка чинників перешкоджає співпраці між ЄС та Україною у сфері охорони довкілля. На відміну від ЄС Україна не має внутрішніх програм торгівлі викидами парникових газів і, таким чином, Україні бракує інституційної та технічної спроможності для запровадження та використання необхідних інструментів. Окрім цього, донедавна міжнародний ринок торгівлі вуглеродними викидами ще навіть не функціонував. Із запровадженням Кіотського протоколу очікується, що активна торгівля квотами на викиди газів розпочнеться упродовж 2007–2008 років. Загалом країни – члени ЄС зацікавлені в наданні інвестицій Україні для отримання вигод від механізмів Кіотського протоколу. На цей момент виробництво електроенергії – одна з пріоритетних галузей.

³⁴ “Виклики щодо парникових газів: Як це може вплинути на конкурентоспроможність металургійної промисловості ЄС”, Жан-П’єр Дебрукселлес, технічний директор Європейської конфедерації металургійної промисловості (EUROFER). Доповідь зі спеціального засідання Організації економічної співпраці та розвитку на високому рівні з питань виробництва сталі: перспективи для ринку сталі, Париж, 12–13 січня 2005 року.

³⁵ 2005 року набирає чинності Кіотський протокол, який Україна підписала 23 лютого 2004 року.

³⁶ Рада міністрів ЄС та Європейський Парламент погодили (у квітні 2004 року) текст Зв’язувальної Директиви ЄС (Linking Directive), яка дозволить підприємствам, що охоплюються Схемою торгівлі газовими викидами ЄС, використовувати одиниці викидів парникових газів із застосуванням механізмів Кіотського протоколу в межах спільних проектів (тобто Механізм спільного виконання проектів та екологічно чистого розвитку) для досягнення відповідних цільових показників щодо обсягів викидів. Використання механізмів має бути додатковим заходом до внутрішньої діяльності країни згідно з відповідними положеннями Кіотського протоколу та Марракеських домовленостей. Директива ЄС не включає визнання встановлених обсягів викидів (тобто загальні визначення показників викидів відповідно до Кіотського протоколу). Джерело: Джон Ньюмен, “Політика, спрямована на скорочення викидів парникових газів у промисловості: наслідки для металургії”, 2004 рік, документ, який було представлено у програмі спеціального засідання Організації економічної співпраці та розвитку на високому рівні з питань виробництва сталі.

³⁷ Країни – члени ЄС могли б “разом із податками на енергоносії та суміжними заходами створити економічні стимули для виробників щодо перенесення виробництва дедалі більших обсягів сталейних заготовок (тобто слябів і білетів) з країн, які не вдаються до рішучих заходів для обмеження викидів парникових газів. Вони можуть змінити ринок сталейних заготовок і могли б ефективно перемістити викиди до районів, що експортують сталейні заготовки”. Там само.

Додаток III. Сфера послуг³⁸

III.1 Фінансові послуги

Банківська система

Хоча й в українському фінансовому секторі домінують банки, українські банки залишаються невеликими за світовими стандартами. Усі 156 банків, що отримали ліцензії, разом мають активів на суму меншу за 20 млрд. євро – еквівалент для малого банку в Європейському Союзі³⁹. Десять найбільших банків України володіють приблизно 60% активів, в той час як багато менших банків залишаються “кишеньковими банками” груп підприємств і за розміром дуже малі для того, щоб вижити самотужки. Однак позитивним наслідком низького рівня проникнення банків до української економіки є величезний потенціал для зростання, що робить український ринок привабливим для транснаціональних банків. Наприклад, співвідношення кредитів до ВВП становило лише 30% наприкінці 2004 року, навіть після того як цей показник подвоївся порівняно до 2000 року. Співвідношення іпотечних кредитів до ВВП становить менш як 1% порівняно до 40–60% у розвиненіших економіках. Те саме стосується частки населення, що має кредитні картки, рівня надання споживчих кредитів та ін.

У країнах Центральної та Східної Європи, що приєдналися до Європейського Союзу 2004 року, міжнародні банки відіграють важливу роль у модернізації банківського сектору. Вони принесли прямі іноземні інвестиції для збільшення капіталу банків і розширення їхніх операцій, запровадили сучасні методи управління та технології для поліпшення ефективності, а також нові фінансові продукти, такі як іпотека або лізинг. Наприклад, в Угорщині, Словаччині та Чехії транснаціональні банки наразі володіють більш як 80% банківських активів, а також жорстко конкурують на користь країн, де вони працюють. Низка потужних європейських банків має дочірні банки у багатьох країнах Центральної та Східної Європи (наприклад, Bank Austria або Société Générale). Вони також підштовхують процес регіональної інтеграції у цьому секторі⁴⁰.

Найперспективнішою стратегією для України з розвитку її фінансових послуг і поглибленішої інтеграції до ринку фінансових послуг ЄС є залучення деяких з цих регіональних гравців. Найлегшим способом для досягнення цієї мети буде приватизація решти державних банків і посилення регуляторного тиску щодо відокремлення банківської діяльності від небанківської. Наразі найбільшими банками володіють олігархи. Вони також приєднані до фінансово-промислових груп, які контролюють великі частини економіки. Важливим регуляторним

³⁸ Цей додаток підготував Даніель Мюллер-Єнтш.

³⁹ Відповідно до інформації Національного банку України, активи банківського сектору в Україні зросли з еквівалента 20% ВВП 1999 року до 43% ВВП 2003 року (Світовий банк, “Стратегія модернізації України”, березень 2005 року).

⁴⁰ Найбільший регіональний гравець – італійський банк Unicredit (що включає дочірні банки НуроVereinsbank та Bank Austria Creditanstalt), який має 2,3 тис. відділень і 48 тис. працівників у близько десятих країнах Центральної та Східної Європи. Інші основні гравці – австрійський Erste Bank, бельгійський KBC Group та австрійський Raiffeisen (Financial Times Deutschland, 13 червня 2005 року).

інструментом у цьому аспекті буде закон про банки та банківську діяльність, який значно ускладнить кредитування пов'язаних осіб⁴¹. Це є передумовою для вступу до СОТ, але ухвалення цього закону гальмується вже кілька років.

Донедавна присутність західних банків в Україні була обмежена до незначної кількості установ, що обслуговували корпоративних клієнтів. *Вперше великий банк ЄС серйозно увійшов до українського ринку* у серпні 2005 року, коли австрійський банк Raiffeisen International викупив 94% акцій банку “Аваль” за більш як 500 млн. євро. Це дасть банку Raiffeisen International більш як 12% українського ринку, тому що “Аваль” – це другий за розміром український банк, який має 18 тис. працівників, 1,4 тис. відділень і чисті активи вартістю 14,8 млрд. гривень⁴². За оцінками Міжнародного валютного фонду, ця купівля підвищить відсоток іноземних власників в українському банківському секторі з трохи більш як 10% приблизно до 25% за вартістю чистих активів.

У грудні 2005 року BNP Paribas оголосив про придбання 51% акцій в “УкрСиббанку” (ціну не оголошено). “УкрСиббанк” має 760 відділень, частку ринку обсягом 5% і володіє чистими активами на суму 7,6 млрд. гривень. Це четвертий за розміром учасник ринку. Наразі банком володіють підприємці Ярославський і Галієв, які мали тісні зв'язки з попередньою владою. Вони планують залишити собі решту акцій, але надають покупцю можливість пізніше збільшити свій пакет акцій до 60%. До того ж були повідомлення, що кілька міжнародних банків розглядали можливість купівлі “Укрсоцбанку” – третього за розміром українського банку, що має чисті активи на суму 9,2 млрд. гривень. Власник контрольного пакета акцій в “Укрсоцбанку” – олігарх Віктор Пінчук, зять колишнього президента України Леоніда Кучми. Якщо ці плани перетворяться на реальність, це може означати вихід деяких відомих олігархів з українського банківського сектору. Найбільший банк України “Приватбанк”, що має чисті активи вартістю 18,4 млрд. гривень, також у власності олігархів⁴³.

У державній власності залишається менш як 20% українського банківського сектору. *Основним державним банком України є Ощадний банк (Ощадбанк)*⁴⁴.

⁴¹ Як засвідчили банківські кризи у Туреччині та інших країнах, кредитування пов'язаних осіб є основною загрозою для стабільності фінансового сектору, а попередження такої кризи – важлива частина розумного регулювання. Найбільша практична проблема у запровадженні обмежень щодо кредитування пов'язаних осіб – необхідність викриття кінцевих власників банків та їхніх клієнтів – важка проблема в країні, де існують фінансово-промислові групи та непрозорі методи провадження бізнесу. Україна має цілком прийнятне законодавство щодо кредитування пов'язаних осіб, але країні необхідно ухвалити законодавство щодо викриття власника.

⁴² Він обслуговує три мільйони приватних і 210 тис. корпоративних клієнтів (Financial Times Deutschland, 22 серпня 2005 року). Банк Raiffeisen об'єднає “Аваль” з наявною невеликою установою та планує викупити акції міноритарних акціонерів.

⁴³ Три власники цього банку – Ігор Коломойський, Геннадій Боголюбов та Олексій Мартинів (Wall Street Journal, 8 вересня 2005 року). Відповідно до щорічного рейтингу найбагатших людей у Східній Європі, що публікується польським діловим тижневиком Wprost, капітал Коломойського становить 2,8 млрд. доларів США, Пінчука – 1,5 млрд. доларів США та Ярославського – 650 млн. доларів США. Капітал Федора Шпиго, який продав свій контрольний пакет акцій у банку “Аваль” групі Raiffeisen, оцінено на рівні 800 млн. доларів США.

⁴⁴ Другий державний банк – “Державний експортно-імпортерський банк України” (“Укресімбанк”), що має 29 відділень і 2,9 тис. працівників. “Укресімбанк” пропонує банківські продукти, пов'язані з

Маючи 40 тис. працівників, цей банк забезпечує зайнятість для майже половини працівників української банківської системи та контролює більш як половину ринку депозитів фізичних осіб. Його широка мережа, що складається з 530 відділень, які обслуговують кілька мільйонів клієнтів, охоплює всю країну та представляє потенційно привабливий об'єкт. Однак Ощадбанку необхідна деяка суттєва реструктуризація, і він отримав технічну допомогу від Світового банку. Продаж Ощадного банку міжнародному стратегічному інвестору міг би відчутно збільшити частку іноземних власників на цьому ринку. У середині 2005 року представники австрійського Erste Bank висловили зацікавленість у Ощадбанку та зустрічалися з представниками влади для обговорення можливих варіантів.

Ключова перевага прямих іноземних інвестицій у фінансовий сектор – це сприяння у залученні кращих методів регулювання та корпоративного управління за умови, що іноземний банк походить з країн, які мають добру систему регулювання. Це стається тому, що іноземні банки контролюються регуляторними органами тих країн, де вони зареєстровані. Особливо стосовно України це може означати надання важливого зовнішнього стимулу для розвитку надійного фінансового сектору. Краще корпоративне управління у секторі фінансових послуг також поширюватиметься на решту економіки, тому що приватні банки вимагатимуть вищого рівня прозорості та добропорядного корпоративного управління від своїх клієнтів задля зменшення своїх кредитних ризиків.

Загалом регуляторна система та пруденційний нагляд, що виконується центральним банком (Національним банком України, НБУ), вважаються достатньо добрими. Відповідність до Базельських вимог щодо нормативу адекватності капіталу достатньо добра, і взагалі фінансова система виглядає стабільною. У рамках своєї спільної Програми оцінки фінансового сектору (ПОФС) Світовий банк і Міжнародний валютний фонд 2003 року проаналізували структуру та стабільність української фінансової системи. МВФ продовжує надавати рекомендації та технічну допомогу НБУ. У рамках своєї допомоги Україні ЄС повинен профінансувати проект твіннінгу, що залучатиме подібні установи в країні, яка недавно приєдналася до ЄС, для НБУ та для регуляторного органу на фінансовому ринку (див. нижче).

У рамках лібералізації торгівлі доступ до ринку банківських послуг здебільшого відкритий для іноземних гравців, а пропозиція України щодо Загальної угоди про торгівлю послугами (GATS) щодо цього сектору дуже ліберальна. Головне обмеження – іноземні банки можуть провадити свою діяльність лише через дочірні підприємства (які контролюються українським регуляторним органом), а не через відділення (які контролюються регуляторним органом країни їхнього походження). Однак це не створює жодних серйозних перешкод для цієї галузі⁴⁵. Загалом здається, що в цьому секторі потреби для додаткових заходів щодо лібералізації ринку в межах зони вільної торгівлі між Україною та ЄС незначні.

торгівлею, та працює з міжурядовими кредитними лініями. Він обслуговує 31 тис. корпоративних клієнтів та 91 тис. приватних клієнтів.

⁴⁵ На практиці, поки що, більш обмежувальним чинником для доступу на український ринок був той факт, що більшість українських банків контролюють місцеві олігархи. Врешті-решт, основний спосіб увійти на ринок – це, зазвичай, купівля наявного банку, адже створення мережі, яка б охоплювала всю країну, з нуля – дуже складне завдання.

Фінансові ринки

Небанківські фінансові послуги, включаючи цінні папери та страхування, наразі перебувають на дуже початкових етапах розвитку, а загальні активи в цих підгалузях дорівнюють приблизно 5% активів у й без того невеликому банківському секторі (включаючи невеликий третій рівень пенсійної системи).

Зважаючи на критичну важливість сучасних *ринків капіталу* для транскордонних потоків інвестицій, у цій галузі необхідно буде провести комплексні всебічні реформи для забезпечення глибшої інтеграції між ЄС та Україною. Однак українські ринки капіталу залишаються неліквідними та поверховими. Згідно з даними МВФ, сукупна капіталізація фондового ринку становить лише 20% ВВП. У країні існує кілька фондових бірж, що мають ліцензії, та лише дуже мала кількість підприємств, акції яких котируються на них. Через це українські ринки цінних паперів потребують консолідації. За оцінками, більш як 90% угод з цінними паперами укладають поза торговельними майданчиками, а регуляторний орган лобіює ухвалення законодавства, яке б вимагало проведення торгів через фондову біржу. Два заходи, які б могли допомогти розвинути фінансові ринки, – новий закон про пенсії 2004 року (який заохочує до заснування пенсійних фондів) і рамковий закон 2001 року про інститути спільного інвестування. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), яка регулює цю галузь, ще дуже молода й порівняно незріла установа. Очікується, що недавня заміна голови цього органу повинна поліпшити ситуацію, але у майбутньому потрібно буде серйозно розвивати її спроможності до регулювання.

Серйозні перешкоди для розвитку ринків цінних паперів – низький рівень прозорості та низькі стандарти *корпоративного управління*. Це не лише перешкоди для розвитку фінансових ринків, а й також основні стримувальні чинники для залучення іноземних інвестицій. Інвестори часто просто не знають, що вони купують і як контролювати свої інтереси. Ключовий пріоритет у цьому контексті – захист прав міноритарних акціонерів. Для вирішення цих проблем українській владі необхідно ухвалити закон про акціонерні товариства, який вже обговорюють кілька років поспіль, а також забезпечити більший рівень прозорості та верховенства права.

За рахунок розвитку своїх фінансових ринків Україна також може виграти від діяльності компаній Євросоюзу, які розширюють свій бізнес у країнах Центральної та Східної Європи. Наприклад, Віденська фондова біржа, яка вже перебуває у процесі заснування регіональної мережі. 2004 року вона купила 68% акцій Будапештської фондової біржі та планує брати участь у конкурсі за акції Варшавської фондової біржі, приватизація якої очікується 2006 року. Вже розпочато переговори щодо залучення чеських, словацьких і словенських партнерів до створення холдингової компанії, в межах якої національні фондові біржі утримуватимуть високий ступінь самостійності⁴⁶. У середньостроковій перспективі

⁴⁶ Financial Times Deutschland (19 січня та 17 червня 2005 року). У глобальних масштабах всі ці фондові біржі дуже малі. Разом усі фондові біржі країн Центральної та Східної Європи (включаючи Віденську фондову біржу) мають ринкову капіталізацію на рівні лише 200 млрд. євро. Це приблизно третина з тридцяти найбільших компаній Німеччини, що мають котирування. Румунія, Болгарія та Хорватія також можуть стати частиною цієї регіональної мережі.

участь української фондової біржі у цій мережі повинна розглядатися як спосіб передачі ноу-хау та надання допомоги для розвитку обмежених фінансових ринків України.

Два ключові донори, що підтримують розвиток фінансового сектору в Україні, – Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Світовий банк. Як і в інших країнах цього регіону, ЄБРР відіграє важливу роль у розвитку українського фінансового сектору. На цей момент його проекти включають кілька кредитних ліній для малих і середніх підприємств, створення фонду венчурного капіталу та заснування кредитної лінії для іпотечного кредитування. ЄБРР намагається розширити свої кредитні лінії через місцеві банки, допомоги їм у розбудові спроможності та розвитку нових фінансових інструментів. Установи ЄС, які мають добрі робочі відносини з ЄБРР, повинні заохочувати ЄБРР до розширення його діяльності щодо фінансового сектору в Україні, включаючи, можливо, участь в акціонерному капіталі місцевих банків або надання допомоги владі щодо приватизації. Світовий банк надає технічну допомогу для кількох важливих галузевих законодавчих актів у рамках Позики на структурне реформування фінансового сектору та наразі, поміж іншого, допомагає засновувати ринок іпотеки⁴⁷.

Єдина частина фінансового ринку, де пропозиція України щодо Загальної угоди про торгівлю послугами (GATS) містить суттєве обмеження, – *ринок страхування*. Упродовж п'ятирічного періоду після вступу до СОТ іноземним страховим компаніям буде заборонено виходити на ринок. У рамках можливої зони вільної торгівлі ЄС повинен намагатися отримати ліберальніший доступ до ринку для своїх компаній. Зважаючи на те, що внутрішній ринок потребує великих інвестицій і розвитку, це також повинно бути в інтересах України. Більшістю з 340 страхових компаній володіють підприємства, які їх використовують переважно як інструмент зменшення податкових платежів. Найбільшу колишню державну страхову компанію “Оранта” було передано групі інвесторів, пов'язаних із зятем колишнього президента України Леоніда Кучми, через непрозору приватизацію. І навіть були чутки про можливе проведення реприватизації.

Українську валюту, гривню, прив'язано до долара США в рамках *режиму фіксованого валютного курсу*. Оскільки курс гривні до долара США залишався стабільним від середини 2001 року, а курс євро до долара зростав, гривня девальвувала відносно євро і сьогодні є недооціненою. Якщо фіксований валютний курс утримуватимуть, було б доцільніше прив'язати гривню до кошика, який відображає структуру торгівлі (близько третини зовнішньої торгівлі України припадає на ЄС). Утім, МВФ рекомендує урядові перейти на гнучкіший режим обмінного курсу та надає технічну допомогу для підготовки такого переходу⁴⁸. Гнучкий валютний курс також сприятиме торгівлі з ЄС у довгостроковій перспективі⁴⁹.

⁴⁷ Світовий банк, 2003 рік, “*Стратегія допомоги Україні на 2004–2007 роки*”.

⁴⁸ Основною технічною проблемою для такого переходу є те, що інфляція має контролюватися через внутрішній цільовий показник інфляції, а не через валютний курс. Для цього НБУ потребує розвитку своїх інституційних спроможностей.

⁴⁹ Причина полягає в тому, що прив'язка гривні до долара США робить курс гривні до євро залежним від коливань курсу євро до долара США. Прив'язка гривні до євро не видається

Щодо фінансових послуг, здається, *законодавство ЄС (EU acquis)* не є доцільним форматом для України на цьому етапі її розвитку. По-перше, законодавство ЄС у цій галузі досі активно розвивається й, таким чином, залишається нестабільною метою. По-друге, воно вкрай складне та налаштоване на розвинені фінансові ринки замість таких, як в Україні, де банківські установи домінують у секторі фінансових послуг. По-третє, для отримання однієї з потенційних переваг від забезпечення відповідності законодавству ЄС – спрощеного доступу українських банків до ринків Європейського Союзу понад рівень доступу, що надається через Загальну угоду про торгівлю послугами (GATS), – вимагатиметься не лише деяке наближення регуляторного середовища, а стовідсоткова відповідність до усіх наявних і майбутніх актів законодавства ЄС, визнання чинної та майбутньої судової практики у цій галузі, а також дієве застосування чинних і майбутніх актів законодавства ЄС і судової практики ЄС щодо конкуренції та державної підтримки. Причина цього – той факт, що “єдина паспортна система” ЄС, яка дозволяє банкам відкривати відділення по всьому Європейському Союзу після отримання ліцензії в одній країні, що є членом ЄС, потребує повної відповідності законодавства. Однак такий паспорт міг би надати Україні кілька додаткових переваг.

III.2 Транспорт

Транспорт – це не лише просто важливий сектор, а й ефективно пересування товарів і людей, яке критично необхідне для забезпечення поглибленої інтеграції між Україною та ЄС. Наразі неефективність транспортного сектору становить важливу нетарифну перешкоду. Навіть якщо достатня фізична інфраструктура – необхідна умова, багато суперечок і “вузьких місць” є результатом ухвалення певної політики (наприклад, обмеження конкуренції портових послуг, аеропорти, що перебувають у державній власності, бюрократія, що стосується перетину кордонів)⁵⁰.

Незважаючи на той факт, що транспортні послуги – одні з основних експортних послуг України, важливі сегменти цього сектору вилучені зі структури Світової організації торгівлі та Загальної угоди про торгівлю послугами⁵¹. Таким чином, рішення щодо інвестицій і реформування політики, необхідні для забезпечення ефективніших регіональних транспортних потоків, потрібно ухвалювати через реформування внутрішньої політики України або у двосторонньому порядку між Україною та ЄС. З погляду поглибленої інтеграції *трьома головними пріоритетами* повинні бути: 1) переговори про політику “відкритого неба” з поступовим включенням України до Спільної зони цивільної авіації ЄС; 2) заходи

ймовірною альтернативою, оскільки більшість українських зовнішньоторгівельних операцій номіновано у доларах США.

⁵⁰ Докладний огляд передового світового досвіду та політики ЄС у транспортному секторі – див.: Даніель Мюллер-Єнтш, 2002 рік, “Політика у галузі транспорту для створення Європейсько-Середземноморської зони вільної торгівлі – Програма проведення комплексних реформ у транспортному секторі у Південному Середземномор’ї”. Світовий банк та Європейська Комісія.

⁵¹ Причиною такого вилучення є той факт, що повітряний транспорт керується окремим багатостороннім режимом (Чиказька конвенція), що транскордонний наземний автомобільний та залізничний транспорт відбувається переважно між безпосередніми сусідами (і, таким чином, нема значних підстав для багатостороннього режиму) та що основні питання політики, які постають щодо морського транспорту, стосуються портів і переважно вважаються питанням внутрішньої політики.

щодо сприяння розвитку основних наземних коридорів; 3) ліквідація суперечок, що стосуються перетину кордонів, з особливим наголосом на реформуванні митного контролю.

Наразі *торгівля транспортними послугами* головним чином відбувається у Режимі 1⁵² (транскордонне постачання) та у Режимі 2 (споживання за кордоном). Сприяння торгівлі та транспорту могло б розморозити потенціал до зростання в обох цих режимах, але, здається, головна невикористана можливість для поглибленої інтеграції у цьому секторі – торгівля в Режимі 3 (комерційна присутність). Навіть якщо й доступ до ринку для іноземних компаній не буде формально забороненим, сутність природної монополії на більшість об'єктів транспортної інфраструктури (наприклад, порти, дороги, залізниці) та повсюдно поширена державна власність означають, що прямі іноземні інвестиції потребуватимуть проведення приватизації (наприклад, портових послуг і підприємств, що займаються логістикою) і надання об'єктів у концесію (наприклад, терміналів аеропортів, контейнерних портових терміналів, основних доріг та ін.).

Навіть якщо співпраця між Україною та ЄС у транспортному секторі буде сконцентрована на кількох пріоритетах, на трансграничні транспортні потоки також впливають загальні результати діяльності української *мультимодальної системи*. Активніше реформування внутрішнього транспорту, що забезпечить ефективність за всіма видами транспорту, таким чином, сприятиме глибшій інтеграції. Особливо важливі заходи, що підвищують ефективність взаємодії між різними видами транспорту, збільшують ступінь контейнеризації загальних вантажів (важливих для вузлів поєднання різних видів транспорту) та сприяють розвитку послуг логістики, що постачаються третіми сторонами (які оформляють різні транспортні послуги у мультимодальні логістичні рішення).

Головна перешкода для транспортних потоків між Україною та ЄС – суперечки, що стосуються проходження кордонів. Тут центральна проблема – бюрократія та затримки, пов'язані з митним контролем. Таким чином, всебічному *реформуванню митниці* в Україні необхідно надати пріоритетну увагу Плану дій Європейської політики сусідства (European Neighborhood Policy). Реформа має включати підпорядкування митних органів Міністерству фінансів (наразі вони звітують безпосередньо Президенту України), комп'ютеризацію та спрощення процедур (існує багато надлишкових вимог), забезпечення більшої прозорості для трейдерів і проведення кампанії для викорінення контрабанди та торгівлі людьми⁵³. Важливим також є спільний пограничний контроль між прикордонниками України та її країн-сусідів, що є членами ЄС, у тій формі, у якій такий контроль було запроваджено на кордоні з Польщею 2005 року. У рамках зусиль ЄС для забезпечення безпеки зовнішнього кордону українським прикордонним службам необхідно надати більші обсяги технічної допомоги.

⁵² Відповідно до Загальної угоди про торгівлю послугами існує чотири режими надання послуг: 1) транскордонне постачання, або транскордонна торгівля; 2) споживання за кордоном; 3) комерційна присутність; 4) присутність фізичної особи.

⁵³ Корупція на митниці та контрабанда – повсюдно поширені явища. Це можна проілюструвати на такому прикладі: за інформацією службовця, який мав бесіду з представниками Європейської Комісії, лише 200 тис. мобільних телефонів було офіційно ввезено до України впродовж року, за який кількість абонентів мобільного зв'язку у країні збільшилася на 2 млн. осіб.

Повітряний транспорт

Поглиблена інтеграція українського повітряного транспорту до *Спільної зони цивільної авіації ЄС* була б потужним каталізатором для розширення контактів між людьми, ділових поїздок і туризму⁵⁴. Таким чином, ці заходи необхідно розглядати як ключовий пріоритет партнерства між Україною та ЄС, який видається досить реалістичним упродовж наступних п'яти років. У вересні 2005 року Європейська Комісія запропонувала розпочати переговори з Україною задля досягнення цієї цілі, але їй ще потрібно отримати повноваження на проведення переговорів від країн – членів ЄС⁵⁵. У березні 2005 року Європейська Комісія розпочала переговори про Європейську спільну зону авіації з країнами, розташованими на заході Балканського півострова (Сербією та Чорногорією, Албанією, Хорватією, Македонією, Косовом, а також Боснією і Герцеговиною)⁵⁶. Як і у випадку з Угодою про енергетику з країнами Південно-Східної Європи (див. розділ про енергетику), ці переговори також, в принципі, можна було б розширити для включення України. Альтернативою можуть бути переговори щодо двосторонньої угоди з аналогічними положеннями.

Центральне питання галузі повітряного транспорту – права на міжнародні перевезення – *вилучено зі структури Світової організації торгівлі/Загальної угоди про торгівлю послугами* і воно взагалі не входить до угоди про створення зони вільної торгівлі. Натомість права на перевезення регулюються багатосторонньою Чиказькою конвенцією про міжнародну цивільну авіацію та міжурядовими угодами про повітряні перевезення. Інші ключові питання політики у цьому секторі – такі як регулювання наземного обслуговування та послуг аеропортів – залишаються питанням внутрішньої політики. Через це регіональна угода може забезпечити суттєві додаткові вигоди.

Зважаючи на те, що останніми роками відбувається міжнародне розповсюдження угод про політику “відкритого неба” (тобто укладання угод про повітряні перевезення з ліберальними положеннями щодо доступу до ринку), ЄС має найбільш глибоко інтегрований ринок авіаперевезень порівняно з будь-якою групою будь-яких незалежних країн в усьому світі. Структура політики для *єдиного ринку повітряного транспорту* включає кілька ключових елементів. З одного боку, вона скасовує всі угоди про повітряні перевезення між країнами – членами ЄС і повністю лібералізує питання прав на перевезення та доступу до ринку. З іншого боку, вона спрямована на вирішення питань внутрішньої політики, таких як лібералізація послуг наземного обслуговування, прозоре регулювання аеропортних

⁵⁴ 2004 року між ЄС та Україною подорожувало 1,5 млн. людей, що становить 25% зростання порівняно до попереднього року.

⁵⁵ У своєму комюніке 2005 року “Розробка програми для зовнішньої політики Європейського співтовариства у сфері авіації” (COM (2005) 79 final) Європейська Комісія запропонувала стратегію, яку було ухвалено Європейською Радою 27 червня 2005 року. Вона передбачає створення розширеної Європейської спільної зони авіації з країнами, до яких застосовується Європейська політика сусідства, до 2010 року. Конкретнішу стратегію для України запропоновано у вересні 2005 року (комюніке Європейської Комісії “Розвиток Спільної зони авіації з Україною” (COM (2005) 451 final).

⁵⁶ Між ЄС і Росією здійснюються окремі переговори щодо горизонтальної угоди про “відкрите небо”.

зборів і розподілу рейсів, а також загальноприйняті стандарти й інституційна співпраця щодо управління повітряним рухом і питання безпеки та надійності. Сусідні країни Норвегія та Швейцарія вже інтегрувалися до зони цивільної авіації ЄС через двосторонні угоди та ухвалення відповідних *acquis*. Повітряний транспорт – це той сектор, де відповідність до законодавства ЄС має також бути дуже вигідною для України.

Першим кроком назустріч поглибленій інтеграції до спільної зони цивільної авіації ЄС була “горизонтальна угода” між Україною та Європейською Комісією, яку підписано у червні 2005 року, але яку ще необхідно ратифікувати. Вона внесе зміни до двосторонніх угод, які Україна підписала з усіма 25 країнами – членами ЄС, через надання дозволу авіалініям ЄС літати до України з будь-якої країни Євросоюзу. Це призведе до помірної лібералізації транскордонного руху⁵⁷. Амбіційнішим варіантом було б проведення переговорів щодо підписання “угоди про глобальну авіацію” між Україною та ЄС, які потрібно розпочати щойно Єврокомісія отримає на це відповідні повноваження.

Важливою передумовою для будь-якої моделі поглибленої інтеграції у секторі повітряного транспорту має бути співпраця щодо організації та управління повітряними перевезеннями, а також щодо питань безпеки/надійності. 2004 року Україна стала повноправним членом *Європейської організації з питань безпеки повітряної навігації (Eurocontrol)*, яка координує управління повітряним рухом у Європі. Ще більшим кроком має бути ухвалення Україною пакета нормативно-правових актів щодо “Єдиного європейського неба”. Що стосується безпеки та надійності, Україна ще має стати повноправним членом організації Спільні органи регулювання авіації Європи, яка налічує 39 членів та чії функції незабаром буде інтегровано до *Європейської агенції безпеки авіації (EASA)*⁵⁸. Україна має приєднатися до Спільні органи регулювання авіації Європи та залучати технічну допомогу від Федеральної авіаційної адміністрації США (FAA), ICAO та EASA для своєї агенції авіаційної безпеки (Державіаслужба), оскільки низькі стандарти безпеки обмежують конкурентоспроможність її авіакомпаній. 2005 року Федеральна авіаційна адміністрація США понизила Україну з Категорії 1 до Категорії 2, що обмежує доступ українських авіаліній до міжнародних напрямків.

Після відділення від Росії Україна залишилася без головного авіаперевізника⁵⁹. Як свідчить приклад Словаччини (яка відділилася від Чехії 1993 року), відсутність потужного лобі за політику протекціонізму може полегшити перехід до ліберального режиму повітряного транспорту. Компанія Sky Europe, що є провідним низькобюджетним авіаперевізником у Центральній Європі, має свій вузловий аеропорт у столиці Словаччини, Братиславі, та дуже швидко

⁵⁷ До того ж двосторонні угоди між Україною та кількома країнами ЄС стали ліберальнішими 2005 року.

⁵⁸ Повноваження EASA досі не визначено остаточно. У листопаді 2005 року Європейська Комісія закликала країни – члени ЄС розширити повноваження EASA, аби включити до них моніторинг відповідності авіаліній, що не базуються у ЄС, правилам ЄС щодо безпеки та надійності; ця інституція також може відповідати за безпеку аеропортів.

⁵⁹ Докладний огляд політики щодо повітряного транспорту України можна знайти тут: МЦПД, 2005 рік, “Проблеми та перспективи розвитку ринку пасажирських авіаційних перевезень в Україні”, http://www.icps.com.ua/doc/Aviation_policy_UKR.pdf.

розширюється. З вересня 2005 року ці авіалінії почали котируватися на Віденській фондовій біржі, а сама компанія планує використати грошові надходження від первинного розміщення акцій (IPO) для потроєння розміру свого парку з 15 до 47 літаків до 2009 року і водночас збільшити кількість пасажирів з одного до шести мільйонів осіб щороку. Ринкова вартість цієї молодого авіакомпанії, що процвітає у середовищі “відкритого неба”, майже так само висока, як і вартість Austrian Airlines⁶⁰.

Основне заперечення проти політики “відкритого неба” – той аргумент, що *українські авіалінії* занадто малі та занадто слабкі для конкуренції на міжнародному рівні. Два найбільші авіаперевізники – “Аеросвіт” і “Міжнародні авіалінії України” – дуже малі за стандартами ЄС (тобто кожен з них має не більше дванадцяти літаків). Держава має участь у кожному з них (23% та 62% акцій відповідно) і розглядає питання їхнього об’єднання для створення головного національного перевізника⁶¹. Для розвитку цього сектору, можливо, краще було б продати частку держави у цих двох авіакомпаніях окремо провідним міжнародним авіалініям за умови забезпечення подальших інвестицій та їхньої інтеграції до міжнародних авіаальянсів. Якби це можна було зробити за три або чотири роки до повного відкриття цього ринку, це дало б відповідним міжнародним інвесторам перевагу на місцевому ринку. Зобов’язання щодо відкриття ринку після короткого перехідного періоду створило б стимули для швидкого розширення діяльності.

Однак необхідно наголосити, що *поняття національного перевізника вже застаріло*. У Європі кілька країн вже не мають національних авіаліній: бельгійська компанія Sabena збанкрутувала, швейцарську компанію Swiss приєднано до німецької компанії Lufthansa, голландську компанію KLM придбав французький авіаперевізнак Air France. У інших країнах ЄС важливість національного перевізника суттєво зменшено, тому що низькобюджетні авіалінії почали швидко зростати. У країнах Центральної та Східної Європи бюджетні авіалінії вже також стали важливими гравцями на ринку (наприклад, Air Polonia у Польщі, Wizz Air в Угорщині або Sky Europe у Словаччині). Однак для створення регіональних вузлових аеропортів і розширення своїх мереж ці авіалінії потребують середовище “відкритого неба”. На підтвердження того, що бюджетні авіаперевізники готові розширюватися до таких ринків, як Україна, генеральний директор компанії Ryanair (провідний європейський малобюджетний авіаперевізнак) недавно

⁶⁰ Financial Times Deutschland (13 вересня 2005 року) та Economist (15 травня 2005 року). Схожий приклад можна знайти у Лівані, де влада країни довго не хотіла відкривати авіаційні ринки, щоб захистити маленького перевізника MEA. 2001 року Ліван ухвалив політику “відкритого неба”. Упродовж року туристична галузь зросла на 14% за умов глобально інертного ринку. MEA також виграла від цього зростання й отримала свої перші прибутки за останні 16 років.

⁶¹ З 60 комерційних авіаліній України у частковій державній власності перебувають три. “Аеросвіт” має чотирьох інших приватних інвесторів. Інші головні акціонери в “Міжнародних авіалініях України” – Austrian Airlines (23%) та ЄБРР (10%). “Аеросвіт”, “Міжнародні авіалінії України” та інші два найбільші гравці на цьому ринку (“Українські середземноморські авіалінії” та “ДонбасАеро”) забезпечують 80% пасажирських авіаперевезень. Одним із аргументів на користь можливого об’єднання є той факт, що обидві авіалінії мають мережі маршрутів, які доповнюють одна одну. “Міжнародні авіалінії України” здійснюють польоти переважно до Західної Європи, а “Аеросвіт” – до Південно-Східної Європи, США та Далекого Сходу.

звернувся до політиків з проханням розширити політику “відкритого неба” ЄС до сусідніх країн.

Основний обмежувальний чинник для розвитку внутрішніх авіаліній – ПДВ на імпортовані літаки, який покликаний стимулювати авіалінії до купівлі літаків у місцевого авіаційного підприємства АНТК ім. Антонова. Це потрібно змінити. Замість цього Україна має *співпрацювати з ЄС щодо реструктуризації свого літакобудування*. Відповідні заходи можуть бути включені до пакета поглибленої інтеграції. Що більше, уряд має передати відповідальність за цивільну авіацію від Міністерства промислової політики до Міністерства транспорту України та розробити детальну стратегію розвитку цього сектору⁶².

З тридцяти українських аеропортів вісімнадцять займаються міжнародними перевезеннями. *Міжнародний аеропорт “Бориспіль”* у Києві – найбільший аеропорт у країні. Перетворення столичного аеропорту на вузловий центр – пріоритет для держави, для якого буде необхідно модернізувати весь аеропорт. Цей аеропорт майже сягає свого ліміту щодо пропускну здатності та потребуватиме великих інвестицій до інфраструктури. Однак ці інвестиції постійно відкладаються. Найкращим способом поліпшити ефективність експлуатації аеропорту та профінансувати розширення інфраструктури було б надання аеропорту у концесію до провідного міжнародного оператора аеропортів. В ЄС більшість великих аеропортів уже перебувають у приватній власності, і ця тенденція поширюється на країни Східної Європи. В грудні 2005 року Угорщина приватизувала свій столичний аеропорт (його придбала британська ВАА), а Словаччина продала свої два найбільші аеропорти (Віденському аеропорту Австрії) в рамках конкурсів. Україна має спробувати отримати вигоди від суттєвої зацікавленості інвесторів у аеропортах регіону. Цікавою моделлю для Міжнародного аеропорту “Бориспіль” може бути випадок головного албанського аеропорту у Тирані, який було продано консорціуму ЄБРР і Hochtief – провідного приватного оператора аеропортів.

Наземний транспорт

Більшість вантажних і пасажирських перевезень між Україною та ЄС здійснюється через автомобільний і залізничний транспорт. Зважаючи на те, що велика частина цього руху пролягає через кілька основних коридорів, спрощення руху транспорту цими магістралями – природний пріоритет з-поміж заходів, спрямованих на поглиблену інтеграцію. По суті чотири з *Пан’європейських коридорів* між ЄС і його східними сусідами, визначених 1994 року на Пан’європейській транспортній конференції у Криті, поширюються на Україну: коридори III, V, VII та IX. Коридор VII – це внутрішній водний коридор (руслom Дунаю), і він тільки підходить до південного кордону України. Інші три коридори є мультимодальними та охоплюють і залізничні, і автомобільні шляхи сполучення: 1) Коридор III прямує від польсько-угорського кордону до Львова, а потім до Києва; 2) Коридор V прямує

⁶² Ця стратегія повинна включати стратегію наближення національного законодавства до законодавства ЄС, стратегію переходу до політики “відкритого неба”, стратегію розвитку внутрішніх маршрутів, стратегію приватизації державної частки у авіалініях та аеропортах, стратегію регулювання послуг аеропортів, стратегію модернізації управління повітряним рухом і безпекою повітряних перевезень, стратегію розвитку аеропортів країни (наприклад, розподіл праці та розподіл інвестицій між ними, координація графіків польотів).

від угорсько-словацького кордону до Львова, де він перетинається з Коридором III; 3) Коридор IX проходить від Фінляндії до Греції. Після розподілу на дві гілки у Санкт-Петербурзі (що йдуть до Москви та Пскова), ці відрізки знову зустрічаються у Києві. У Любашівці цей коридор знову розділяється на дві гілки: одна з них йде до Одеси, а головна гілка прямує до молдавського кордону. 1990 року відповідні країни та Європейська Комісія підписали Меморандуми про порозуміння для кожного з коридорів. На підставі кожного з Меморандумів про порозуміння створено Наглядові комітети, що займаються моніторингом і координацією розвитку відповідного коридору. Успіхи, досягнені у використанні цього інструменту, неоднозначні.

Після останнього розширення ЄС більшість Пан'європейських коридорів розташовується в межах Європейського Союзу. В контексті Європейської політики сусідства створено *Групу високого рівня*, яка має подавати пропозиції щодо розширення наявних коридорів на сусідні країни. В опублікованій наприкінці 2005 року доповіді Групи високого рівня визначено п'ять пріоритетних коридорів для регіонів Європейської політики сусідства. В одному з них, "Центральній осі", Україна відіграє провідну роль⁶³: три частини осі загалом відповідають Коридорам III, V та IX. Якщо розглядати недавно додані відрізки, то три з них перетинають Україну. Це внутрішній водний шлях Білорусь–Київ–Одеса (тобто Дніпро), автомобільне/залізничне поєднання між Мінськом і Києвом, а також автомобільне/залізничне поєднання між Києвом і Харковом, подовжено до Сибіру/Кавказу. Двома додатковими відрізками, за які виступають відповідні країни, але які не включено до документа, є автомобільне/залізничне поєднання між Варшавою та Києвом, а також автомобільне/залізничне поєднання від українського кордону до промислового центру Жиліна.

Всі ці маршрути мають стати предметом пріоритетної уваги майбутньої співпраці України з ЄС. Хоча Група високого рівня наголосила потребу у подальших дослідженнях, вона також визначила низку пріоритетних проектів навколо "Центральної осі". Для залізничного транспорту пріоритетними проектами в Україні є тунель у Бескидах (уже на етапі підготовки) і нові логістичні центр та інфраструктура у Чопі. Для автомобільного транспорту пріоритети полягають у поліпшенні дороги від польського кордону до Львова, а також двох ділянок траси Київ–Одеса. Для мультимодального транспорту заплановано створення трьох логістичних центрів у різних частинах країни.

Розпочато проекти, спрямовані на поліпшення інфраструктури уздовж *автомобільних коридорів*, особливо уздовж Коридору III: Європейський банк реконструкції та розвитку профінансував реконструкцію першого відрізка коридору на захід від Києва, недавно підписав угоду про надання позики для розширення східного відрізка через Карпатські гори, а також готовий розпочати переговори щодо фінансування середнього відрізка (із залученням додаткового

⁶³ Доповідь Групи високого рівня "Мережі миру та розвитку – розширення основних транс'європейських транспортних осей на сусідні країни та регіони", листопад 2005 року. Окрім Центральної вісі територію України перетинає ще один з п'яти пріоритетних коридорів: Морські магістралі, які включають порт Одеса/Іллічівськ. Інші пріоритетні осі стосуються інших регіонів Європейської політики сусідства.

фінансування від Європейського інвестиційного банку). Загальну модернізацію цього коридору буде завершено до 2010 року. На Коридорі IX український уряд також упродовж останніх років усунув деякі “вузькі місця” на відрізку Київ–Одеса. На Коридорі III ще потрібно модернізувати відрізок між кордоном і Львовом, який є односмуговою дорогою.

Територією України пролягають три Пан’європейські залізничні коридори:

1) Залізничний відрізок Коридору III пролягає від Мостиськ на польському кордоні до Львова, а потім до Києва. Оскільки перехід з європейської на російську колію на кордоні є великою проблемою транскордонних залізничних перевезень, “Укрзалізниця” запропонувала подовження європейської колії на 84 км від кордону до Львова. За оцінками “Укрзалізниці”, це має зменшити час очікування на три–чотири години.

2) Залізничний Коридор V прямує від Чопа на угорському кордоні до Батьового та потім до Львова, де він зустрічається з Коридором III. За винятком тунелю на 1,8 км у Бескидах, цей відрізок завдовжки 264 км становить електрифіковане двоколійне сполучення. В рамках проекту ЄБРР заплановано розширення тунелю.

3) Український залізничний відрізок Коридору IX становить 871 км, з яких 722 км – двоколійне сполучення, а 789 км – електрифіковане сполучення. Засоби автоматичної подачі сигналів було встановлено вздовж усього цього коридору, яким пересуваються контейнерні потяги та приміські поїзди. Зважаючи на те, що одеський порт – це кінцевий пункт коридору, також необхідно вирішити проблеми взаємодії видів транспорту та подолати “вузькі місця”, властиві цьому порту.

Центральним елементом розвитку Пан’європейських коридорів упродовж тривалого часу були інвестиції до інфраструктури. Однак перевезення товарів і пасажирів через якийсь коридор наражається і на фізичні перешкоди, і на “проблеми програмного характеру”. Іншими словами, інвестиції до інфраструктури необхідно доповнювати регуляторними та інституційними реформами, які спрощують проходження транспортних потоків через ці коридори. Найневідкладніша проблема в цьому аспекті – *суперечки, що виникають на пунктах перетину кордону* у результаті митного контролю й інших типів прикордонного контролю. Європейські експортери та трейдери часто повідомляють про неефективність прикордонного контролю та високий рівень корупції як головні проблеми. Таким чином, модернізація та оптимізація прикордонного контролю і комплексні реформи митного контролю між Україною та її західними сусідами повинні стати одним з головних пріоритетів будь-якої стратегії поглибленої інтеграції між Україною та ЄС. ЄС має надати Україні технічну допомогу для реформування митниці та спрощення прикордонного контролю. Що більше, обидві сторони повинні узгодити комплекс конкретних заходів реформування та чіткі показники досягнень (наприклад, час, що витрачається на митне оформлення), які можна було б включити до Плану дій Україна–ЄС⁶⁴. Вони також мають запровадити механізм подання скарг і

⁶⁴ Наприклад, обидві сторони можуть погодитися, що час очікування під час перетинання кордонів між ЄС та Україною необхідно скоротити удвічі впродовж дворічного періоду. Однак для цього необхідно буде отримати достовірну статистику щодо часу очікування на кордоні.

врегулювання суперечок таким чином, щоб трейдери могли висловлювати свої занепокоєння щодо питань, які стосуються прикордонного контролю.

Робота Європейського банку реконструкції та розвитку щодо Пан'європейських коридорів демонструє, яким чином *можна розробляти інфраструктурні проекти також і для сприяння інституційним реформам* та розбудові спроможностей, необхідних для того, щоб зробити транспортні потоки ефективнішими⁶⁵. Позики ЄБРР для автомобільного Коридору III фінансують не лише ремонтні роботи між Києвом і Чопом, ЄБРР також (у співпраці з TACIS) допомагає Українській державній корпорації з будівництва, ремонту й утримання автомобільних доріг (Укравтодору) реструктурувати свої функції щодо фінансування й управління дорогами та запровадити конкурентні тендери для підписання договорів на проведення підрядних робіт. Це повинно зменшити витрати на майбутні інфраструктурні інвестиції і забезпечити ефективніше утримання й обслуговування наявної інфраструктури. Що стосується залізничного транспорту, ЄБРР також надає фінансування для проектів разом з технічною допомогою. У рамках позики для технічного обслуговування залізничних шляхів на відрізку між Львовом і Києвом ЄБРР, із залученням додаткового фінансування від TACIS, допоміг “Укрзалізниці” модернізувати процедури технічного обслуговування (зменшити витрати упродовж терміну служби) та розробити програму комерціалізації (тобто поступової ліквідації перехресного субсидування, розробки п'ятирічного бізнес-плану). Наступна позика, надання якої ухвалено у середині 2004 року, також поєднує фінансування розвитку інфраструктури та технічну допомогу: інфраструктурний компонент включає усунення ключового “вузького місця” у Коридорі V через будівництво тунелю у Бескидах, продовження програми реконструкції залізничних шляхів і закупівлю нового рухомого складу для пришвидшення міжміських пасажирських перевезень. Технічну допомогу буде спрямовано на перетворення “Укрзалізниці” на акціонерне товариство та запровадження ефективніших методів закупівель.

Для подальшого зменшення транспортних витрат і непорозумінь на коридорах між Україною та ЄС потрібно, аби інвестиції у матеріальну інфраструктуру та реформи державної політики йшли рука в руку. Робота ЄБРР у цьому напрямі є добрим взірцем такого двовимірного підходу та має бути поширена на інші сфери. Внески ЄС щодо інвестицій до розвитку інфраструктури вздовж ключових транспортних коридорів необхідно спрямовувати через ЄБРР, а кофінансування TACIS, поєднане з інвестиціями ЄБРР, слугує добрим прикладом. Ще один варіант рішення для ЄС – запропонувати Україні додаткове фінансування інвестицій до розвитку транспортних коридорів (наприклад, через розширення позик Європейського інвестиційного банку Україні) в обмін на чіткі зобов'язання щодо просування у реформуванні митниці та зменшення суперечок під час перетинання кордонів.

Якщо Україна хоче повністю використовувати свій потенціал щодо транзитних перевезень між Європою та країнами СНД, а також між її північними сусідами та Чорним морем, мультимодальні перевезення відіграватимуть ключову роль завдяки одній простій причині: Україна простягається приблизно на 800 км із півночі на південь і приблизно на 1 600 км зі сходу на захід. Отже, будь-який транзит

⁶⁵ Інформація про ці проекти доступна на веб-сторінці ЄБРР англ. мовою (www.ebrd.org).

передбачає довгі відстані. Зазвичай залізничні вантажні перевезення мають конкурентну перевагу над автомобільним транспортом на відстані 500 км і більше. Однак, зважаючи на той факт, що більшість вантажних перевезень залізницею не має переваги доставки “від дверей до дверей”, маршрути транзитних перевезень залізницею повинні будуть залучати мультимодальні перевезення – через використання контейнерів або відвантаження вантажівок чи автопричепів на залізничні платформи. Для обох типів мультимодальних перевезень необхідне спеціальне обладнання та вантажні потужності, а також надійні послуги перевезень залізницею. Україна та Європейська Комісія мають розробити стратегію щодо підвищення рівня контейнеризації та сприяння взаємодії різних видів транспорту на Пан’європейських транспортних коридорах.

До того ж забезпечення відповідності європейській політиці щодо автомобільного та залізничного транспорту має сприяти поліпшенню ефективності українського транспортного сектору. Як приклади успішного переходу на європейські норми та стандарти можна навести Європейську систему управління залізничним рухом (для гармонізації сигналів та обміну інформацією), взаємне визнання стандартів експлуатації рухомого складу на залізницях та стандартів безпеки транспортних засобів в автомобільних вантажних перевезеннях, поширення європейських правил конкурентного доступу приватних операторів до залізничних шляхів на ключових маршрутах, а також ухвалення Україною *acquis* щодо лібералізації автовантажних перевезень. Цікавою моделлю поширення правил ЄС на сусідні країни може слугувати Угода про міжнародне автобусне сполучення (Interbus Agreement).

2000 року ЄС і тринадцять країн – кандидатів на вступ до ЄС (включаючи Туреччину) підписали *Угоду про міжнародне автобусне сполучення* для лібералізації діяльності компаній, які займаються міжнародними автобусними перевезеннями пасажирів, між країнами, що підписали цю угоду. Ця угода забезпечує гармонізацію національного законодавства та податкових режимів, загальне визнання документації, а також спільні стандарти для транспортних засобів та умов працевлаштування на базі *acquis* ЄС у цьому особливому сегменті ринку. Однак ця угода не поширюється на регулярне сполучення (тобто автобусні маршрути) або лібералізацію заходів, таких як каботажні перевезення⁶⁶. З того часу інші країни вже приєдналися до цієї *Угоди про міжнародне автобусне сполучення*. Серед українських сусідів, що не є членами ЄС, до цієї угоди вже приєдналися Болгарія та Румунія, а Молдова вже підписала, але ще не ратифікувала її. Як член Європейської конференції міністрів торгівлі Україна має право приєднатися до Угоди про міжнародне автобусне сполучення, але вона ще не подала відповідну заявку. Приєднання України до Угоди про міжнародне автобусне сполучення дало б змогу вдатися до конкретних заходів щодо інтеграції, які можна запровадити навіть ще до створення комплекснішої зони вільної торгівлі.

⁶⁶ Що стосується регулярного сполучення, тут необхідно проводити переговори на двосторонньому рівні (тобто між Україною та кожною окремою країною – членом ЄС), але приєднання до *Угоди про міжнародне автобусне сполучення* спростило б проведення переговорів щодо підписання таких двосторонніх угод. Доти, доки Україна залишається поза межами *Угоди про міжнародне автобусне сполучення*, туристичним операторам необхідно отримувати дозвіл на організацію кожної поїздки. В Україні кількість автобусів, що перебувають у приватній власності, потроїлася впродовж 1995–2000 років і наразі становить більш як 45 тис. автобусів.

Інші види транспорту

Навіть зважаючи на те, що **морський транспорт** є не дуже важливим для торгівлі України та ЄС видом транспорту, він дуже важливий для транзитної торгівлі й ефективності загальної мультимодальної системи. Україна має розробити комплексну стратегію щодо портів, зокрема плани щодо розвитку інфраструктури, поліпшення вузлів взаємодії з наземним транспортом, а також щодо регуляторних та інституційних реформ. Подвійний порт Одеса/Іллічівськ (найбільший у країні) визнано Групою високого рівня пріоритетним портом для Морських магістралей; він є важливою вузловою точкою “Центральної осі” (тобто у Коридорі IX). Широкомасштабні реформи у цьому порту мають бути прив’язані до Плану дій Україна–ЄС. Якщо говорити конкретніше, новий контейнерний порт у Іллічівську, який Група високого рівня визнала пріоритетним проектом, має бути переданий у концесію приватному інвестору. Більша лібералізація портових послуг і концесій для інших ключових терміналів має відкрити галузь для іноземних інвесторів (і, відповідно, для торгівлі у Режимі 3) і також стати пріоритетом. Європейська Комісія недавно запропонувала Пакет щодо портів II, який передбачає запровадження більшого рівня конкуренції у портових послугах в ЄС. Правило, що міститься в ньому, може стати взірцем для таких реформ в Україні. І останнє, але не менш важливе: Україна є однією з країн з найбільшою кількістю моряків (близько 50 тис.) у світі, і ЄС прагне пожорсткішання трудового законодавства країни та дисципліни його виконання.

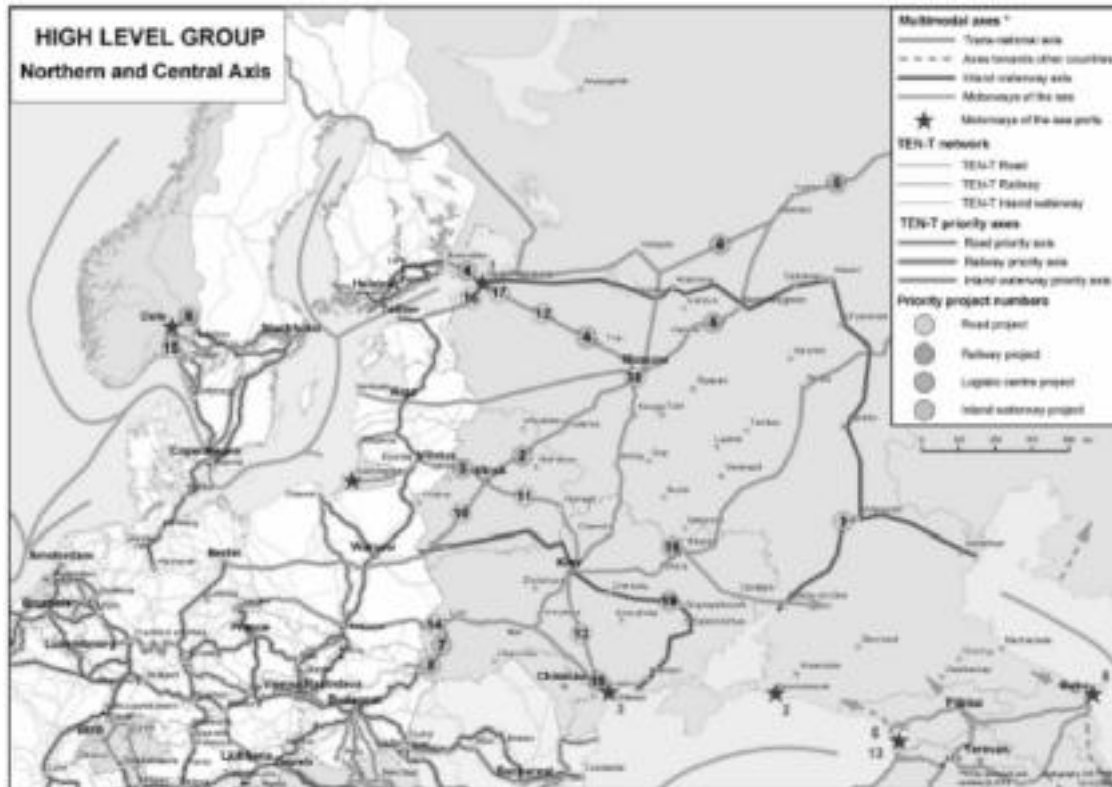
Українська система *внутрішніх водних шляхів* завдовжки 4 400 км відіграє лише незначну роль у перевезеннях між Україною та ЄС. Країна має обмежений доступ до найважливішого європейського внутрішнього водного шляху: коридору Рейн–Майн–Дунай, що простягається на 3 500 км від Роттердама на Північному морі до Суліни (Румунія) на Чорному морі. Україна підписала Меморандум про порозуміння щодо розвитку Пан’європейського коридору VII (Дунай) та є членом організаційного комітету⁶⁷. Однак ця річка лише торкається території України уздовж південного кордону з Румунією і лише маленька частина дельти Дунаю розташована на українській території⁶⁸. Практично більшість перевезень обходить Україну каналом Дунай–Чорне море через територію Румунії. Плани Міністерства транспорту України знову відкрити замулений канал Прорва від Дунаю до українського узбережжя Чорного моря порушують міжнародні зобов’язання України щодо збереження дельти Дунаю – нестійкої біосфери, яку було занесено до Списку світової спадщини ЮНЕСКО 1991 року. Ще одним важливим транскордонним

⁶⁷ На території України уздовж Коридору VII не існує важливих перешкод, таких як глибина русла, ширина русла по дну або можливість проходу під мостами. Інші транспортні питання, які вирішує організаційний комітет, включають спроможність до взаємодії та перешкоди, пов’язані з перетинанням кордонів.

⁶⁸ Україна також бере участь у співпраці щодо розвитку Дунаю між десятьма країнами, через які протікає ця річка. Ця співпраця охоплює різноманітні питання політики, у тому числі транспорт. Океанські лайнери можуть заходити лише до нижньої частини Дунаю, а судна, що використовуються для навігації внутрішніми водними шляхами, не можуть досягти українського порту в Одесі, що розташовується за 150 км від дельти Дунаю. В результаті насправді Дунай не становить невід’ємну частину української транспортної системи.

річним шляхом є Дніпро, який поєднує Білорусь та Україну, а також є частиною визначеної Групою високого рівня “Центральної осі”.

Дуже специфічний вид транспорту, що є важливим для транспортування нафти та газу на великі відстані, – *трубопроводи*. Близько трьох чвертей експорту газу з Росії до ЄС проходять через транзитні трубопроводи України. Оскільки питання державної політики, пов’язані з трубопроводами, стосуються більше сфери енергетики, їх відображено у відповідному розділі цього документа.



Джерело: Доповідь Групи високого рівня під головуванням Лойоли де Паласіо “Мережі миру та розвитку – розширення основних транс’європейських транспортних осей на сусідні країни та регіони”, листопад 2005 року, http://europa.eu.int/comm/ten/transport/external_dimension/doc/2005_12_07_ten_t_final_report_en.pdf.

III.3 Телекомунікації та послуги, що надаються з використанням інформаційних технологій

Для розвитку економіки, що базується на знаннях, а також для глибшої інтеграції до світової економіки (у т.ч. до економіки ЄС), необхідно провести комплексне реформування українського сектору телекомунікацій. Рівень користування послугами стаціонарного та мобільного зв’язку залишається низьким, лише малий відсоток населення має доступ до інтернету, а якість надання послуг у більшості підгалузей цього сектору набагато нижча за європейські стандарти. Для вирішення цих проблем необхідно сконцентрувати увагу на низці ключових питань: розвиток Національної комісії регулювання зв’язку для перетворення її на ефективний

регуляторний орган, приватизація оператора стаціонарного зв'язку ВАТ “Укртелеком” і забезпечення стимулів до ефективнішої конкуренції, а також залучення приватних інвестицій до послуг стаціонарного зв'язку. Для забезпечення включення цих реформ до узгодженої стратегії План дій Україна–ЄС повинен містити положення про те, що уряд розробляє та публічно запроваджує національну стратегію щодо розвитку сектору інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ)⁶⁹.

У межах своєї пропозиції до *Світової організації торгівлі/Загальної угоди про торгівлю послугами* Україна взяла на себе зобов'язання щодо комплексного відкриття всіх форм телекомунікацій: голосова телефонія, мобільні голосовий зв'язок і передача даних, мережі передачі даних з комутацією каналів, оренда приватних каналів, електронна та голосова пошта, онлайн-інформація та ін. Україна також наразі приєднується до “Керівного документу про телекомунікації” (Telecom Reference Paper), який систематизує ключові принципи регулювання цього сектору. Однак основна передумова для торгівлі телекомунікаційними послугами – реальне впровадження цих принципів, а також відкриття центральної частини цього сектору для приватних інвесторів (тобто мережі стаціонарного зв'язку) через приватизацію ВАТ “Укртелеком”. Для проведення цієї важливої та технічно складної приватизації українській владі необхідно отримати допомогу міжнародної фінансової організації, яка має відповідний досвід, такої як ЄБРР або Світовий банк.

Розвиток правових та *регуляторних рамок* сектору телекомунікацій досі не завершено. Закон про галузь телекомунікацій, ухвалений 2003 року, відповідає зобов'язанням у межах Загальної угоди про торгівлю послугами, але ще необхідно розробити багато детальних положень (передбачених основним законом про галузь телекомунікацій), – особливо що стосується ліцензування, правил взаємопід'єднання мереж, розподілу спектра частот та регулювання тарифів. Найважливішим кроком тут буде спрощення доступу до мережі для конкуруючих операторів відповідно до правил взаємопід'єднання мереж, які забезпечують недискримінаційний і прозорий доступ за цінами, що базуються на витратах, а також запровадження дієвих механізмів вирішення суперечок. Практично це один з пунктів, який включено до Плану дій Україна–ЄС. Що стосується мобільної телефонії, відповідні правила спільного користування фізичною інфраструктурою або роумінгу могли б допомогти невеликим операторам наздогнати двох домінуючих гравців на ринку.

Національну комісію регулювання зв'язку (НКРЗ) засновано лише недавно і вона потребує суттєвого зміцнення її інституційної спроможності для того, щоб виконувати свої функції. На цей момент призначено лише 8 членів цієї комісії. Необхідно конкретизувати її статут та інституційну структуру, наймати та навчати її працівників, а також встановити її робочі процедури. Що стосується бюджетних ресурсів, цей регуляторний орган досі недостатньо незалежний, а правила щодо кадрового забезпечення у державному секторі ускладнюють процес наймання кваліфікованих кадрів. Світовий банк надавав консультації щодо закону про сектор

⁶⁹ Цей розділ використовує інформацію з доповіді Світового банку, 2005 рік, “Телекомунікації в Україні: перешкоди для сталого розвитку”.

телекомунікацій і наразі допомагає розбудовувати спроможність НКРЗ. Необхідно продовжувати надавати цю важливу допомогу, а ЄС повинен доповнити її через проекти Twinning між НКРЗ і регуляторним органом у сфері телекомунікацій у одній з країн, що недавно вступили до Євросоюзу.

Повна *відповідність до acquis ЄС* у секторі телекомунікацій видається цілком реальною, і це було б бажано з погляду розвитку національної економіки. Acquis ЄС у цьому секторі відображають найкращий міжнародний досвід і відповідають правилам Загальної угоди про торгівлю послугами, а також потребам регуляторної реформи, які окреслено вище. Відповідність acquis у цьому особливому секторі потребуватиме ухвалення не поточного комплексу правил і положень ЄС (які набули чинності 2002 року), а попереднього комплексу правил і положень, які походять з 1998 року. Acquis 1998 року були набагато ґрунтовнішими і специфічнішими. Однак, зважаючи на розвиток ринків телекомунікаційних послуг в ЄС і розгортання конкуренції, Євросоюз спростив і раціоналізував acquis і щораз більшою мірою покладається на національні регуляторні органи у контролі над виконанням деяких досить загальних принципів⁷⁰. Зважаючи на порівняно ранній етап розвитку українського сектору телекомунікаційних послуг, на цей момент відповіднішими були б acquis 1998 року. По суті закон України про телекомунікації великою мірою базується на комплексі правил і норм ЄС 1998 року, і, таким чином, країна забезпечила формальну відповідність acquis⁷¹. Однак на практиці відповідність acquis потребуватиме ухвалення детальних положень і, зокрема, реального впровадження цих положень спроможним та незалежним регуляторним органом. Поки що Україна не має такого органу.

Одним із способів, у який Європейська Комісія могла б підтримати процес наближення до acquis у секторі телекомунікацій, було б *використання таких самих інструментів допомоги, як і для країн Південно-Східної Європи, які не є членами ЄС*. Для цих країн: 1) раз на рік Європейська Комісія готує ґрунтовну доповідь з регуляторних питань для забезпечення моніторингу досягнень у реформуванні; 2) ЄС підтримує інституціоналізований діалог з державної політики (робоча група засідає двічі на рік); 3) Євросоюз надає технічну допомогу через експертів Європейської Комісії у галузі телекомунікацій в рамках відряджень та заходів із розбудови спроможності.

Україна мала 22 телефонні абоненти на 100 громадян 2003 року, а рівень користування послугами стаціонарного зв'язку в Україні набагато нижчий, ніж у сусідніх країнах, що є членами ЄС: Словаччині (41), Угорщині (35) та Польщі (31). Упродовж недавніх років кількість абонентів зростала на 6% на рік, а уряд планує подвоїти їхню кількість до 2010 року⁷². Однак 2004 року ще не було задовільнено приблизно 2 млн. заяв щодо встановлення апаратів стаціонарного телефонного зв'язку. *Дефіцит інфраструктури* особливо відчувається у сільській місцевості та

⁷⁰ Acquis 2002 року не суперечать acquis 1998 року, але вони просто загальніші. Вони практично посилаються на acquis 1998 року для тих країн, які ще недостатньо розвинуті для забезпечення відповідності до acquis 2002 року.

⁷¹ Порівняння українського законодавства до acquis ЄС і вимог Світової організації торгівлі/Загальної угоди про торгівлю послугами у цьому секторі, див.: МЦПД. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про телекомунікації", лютий 2003 року.

⁷² Economist Intelligence Unit, *Ukraine Country Profile 2005*.

щодо доступу до послуг широкополосного зв'язку⁷³. Для вирішення цих проблем необхідні широкомасштабні інвестиції, які можна мобілізувати лише через більше залучення приватного сектору та приватизацію ВАТ “Укртелеком”.

Приватизацію ВАТ “Укртелеком” обговорюють вже кілька років поспіль, але 2004 року уряд відклав запланований продаж 43% акцій цієї компанії. Приватизація ВАТ “Укртелеком” буде не лише визначальною для підвищення ефективності та збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій у цій галузі, а й також дасть змогу розширити торгівлю телекомунікаційними послугами через Режим З⁷⁴. Однак необхідно забезпечити повну прозорість цього продажу та реорганізувати компанію у такий спосіб, щоб залучити міжнародного стратегічного інвестора з відповідними технологіями та ресурсами для розширення мережі. Перед приватизацією необхідно звернути увагу на слабкі місця регуляторної системи.

Сегмент ринку, що зростає найшвидшими темпами, – *мобільна телефонія*. На початку 2005 року в Україні було зареєстровано 16 млн. абонентів мобільного зв'язку, але рівень користування послугами мобільного зв'язку на рівні 33% досі залишається одним з найнижчих у Європі. У сусідній Словаччині цей показник становить 81%, в Угорщині – 80% та у Румунії – 49%. Конкуренція у цій підгалузі, яка повністю перебуває у приватній власності, призвела до зниження тарифів та поліпшення якості послуг. Два найбільші оператори – “Київстар” та “Український мобільний зв'язок” (УМС) – контролюють 95% ринку. Компанією УМС володіє російське підприємство “Мобільні Телесистеми”, а два головні акціонери компанії “Київстар” – норвезька Telenor (56,5%) і російська “Альфа Груп” (43,5%)⁷⁵. Окрім цього, на ринку існують чотири невеликі оператори мобільного зв'язку: “Голден Телеком”, “Українські радіосистеми” та “Цифровий стільниковий зв'язок” (DCC). Компанією “Голден Телеком” володіє російське підприємство, а DCC належить турецькій Turkcell і приватній українській компанії “Систем Кепітел Менеджмент”. Новий оператор Life:), яким володіє турецький інвестор, увійшов на ринок лише 2005 року, але він активно розширюється і може стати третьою силою після двох лідерів ринку.

Згідно з дослідженням, опублікованим у жовтні 2005 року, кількість *користувачів інтернету* в Україні швидко зростає, хоча й з дуже низького рівня. Відсоток українців, які регулярно користуються інтернетом, зріс більш як удвічі до 18% упродовж року. Завдяки доступу до інтернету на роботі та через інтернет-кафе наразі користувачів інтернету більше, ніж підключень до мережі. Відповідно до

⁷³ Один із засобів виміру наявності доступу до послуг широкополосного зв'язку – кількість бітів в секунду на мешканця. Відповідно до інформації Міжнародного союзу телекомунікацій (International Telecommunications Union), 2003 року Україна мала 19 бітів в секунду на особу порівняно до 1 850 бітів у Словаччині та 1 000 бітів в Угорщині.

⁷⁴ Згідно з показниками економічної ефективності (наприклад, кількості ліній на працівника), результати діяльності цієї компанії набагато нижчі за показники відповідних підприємств у інших країнах Центральної та Східної Європи.

⁷⁵ У вересні 2005 року російська компанія “Вимпелком”, якою спільно володіють Telenor та “Альфа Груп”, купила “Українські радіосистеми”. Цій угоді, яку ініціювала компанія “Альфа Груп”, протистояла компанія Telenor, яка побоюється послаблення свого контрольного пакета у “Київстарі” у разі злиття “Київстару” та “Українських радіосистем”. Telenor та “Альфа Груп” постійно протистоять одне одному, а глибоко закорінений конфлікт між двома стратегічними інвесторами залишається невирішеним.

обсягу трафіку в інтернеті, на Київ припадає 51% загального українського трафіку, на інші великі міста – 34%⁷⁶. Сприяння поширенішому користуванню інтернетом повинно стати ключовим елементом галузевої стратегії уряду. Це потребуватиме підвищення рівня користування послугами стаціонарного зв'язку, інвестицій до інфраструктури широкополосного зв'язку та, можливо, демонополізації послуг місцевого зв'язку.

Ринок, що швидко зростає та де існує великий потенціал для торгівлі між Україною та ЄС, – *послуги, що надаються з використанням інформаційних технологій*. Вони включають широкий асортимент послуг, які можна отримати через телефон або інтернет (тобто торгівля послугами в Режимі 1, транскордонне постачання). Прикладами можуть бути центри обробки запитів (кол-центри), комп'ютерне програмування, управління базами даних, бухгалтерський облік, білінг і різноманітні інші бек-офісні функції (back-office functions), які дедалі більше компаній у розвинених економіках переміщує до країн, де праця коштує дешевше. Хоча поки що Індія була основним бенефіціаром швидкого зростання цієї багатомільярдної індустрії, країни ЦСЄ щораз більше виграють від цієї тенденції⁷⁷. Зважаючи на добре освічену робочу силу, низький рівень заробітної плати та географічну близькість до Євросоюзу, Україна має значний потенціал до конкуренції на цьому ринку. Однак важливою передумовою для цього було б проведення комплексних реформ у телекомунікаційному секторі.

III.4 Енергетика

Окрім індивідуальних заходів щодо інтеграції в енергетичному секторі, які визначено у цьому розділі, потужним поштовхом для комплексної інтеграції у сфері енергетики між Україною та ЄС могло б стати приєднання України до нового *енергетичного договору між ЄС і країнами Південно-Східної Європи*, який було підписано у березні 2005 року. Цей “Договір про створення Енергетичної Спільноти” між ЄС і країнами Південно-Східної Європи (ПСЄ), що не є членами ЄС⁷⁸, визначає “дорожню карту” для поступової інтеграції всього регіону до енергетичного ринку ЄС упродовж наступних десяти років. Країни, які не є членами ЄС, що підписали цей договір, беруть на себе зобов'язання повністю ухвалити весь комплекс *acquis* ЄС щодо електроенергії та газу, плюс забезпечити відповідність до правил конкуренції та захисту довкілля. За оцінками, необхідно буде залучити інвестицій на суму від 15 до 20 млрд. євро для адаптації інфраструктури енергетики у цьому регіоні до стандартів ЄС⁷⁹. Одним із складників цієї стратегії є комплекс нових трубопроводів від Чорного моря через Балканський півострів, що має на меті диверсифікацію постачань нафти та газу до

⁷⁶ Опитування українців віком 41–59 років проведено компанією, що займається дослідженням ринку, а огляд щодо обсягів трафіку в мережі інтернету проведено електронним засобом масової інформації (Kyiv Post, 13 жовтня 2005 року).

⁷⁷ Для докладнішого аналізу торгівлі послугами, що надаються з використанням інформаційних технологій, див. доповідь Данієля Мюллера-Єнтша (2004 рік).

⁷⁸ Країни, що підписали цей договір, – ЄС, з одного боку, та країни колишньої Югославії (Сербія, Хорватія, Боснія, Чорногорія, Македонія та Косово), а також Болгарія, Румунія, Албанія та Туреччина – з іншого боку.

⁷⁹ Financial Times Deutschland (2 листопада 2005 року).

Європи з Ірану та Каспійського моря. Секретаріат, який великою мірою буде фінансуватися Європейською Комісією, контролюватиме процес виконання цього договору. Україна та Молдова мають статус спостерігачів і вже висловили наміри стати повноправними членами цього договору. Детальна угода у цій сфері визначить чіткі рамки для поглибленої інтеграції України та ЄС у цій галузі.

Енергетика України має не лише велику важливість для економіки, це також одна з найскладніших галузей з погляду необхідності реформування. Оскільки багато поточних проблем державної політики якимось чином пов'язані, уряд має *розробити комплексну стратегію розвитку енергетичного сектору*, яка охоплюватиме всі види енергоносіїв (нафту, газ, електроенергію та вугілля) та всі ключові питання політики, такі як освоєння національних ресурсів, безпека та диверсифікація імпорту, транзит енергоносіїв, енергоефективність, потреби в інвестиціях, перегляд тарифів, конкуренція, ядерна безпека та питання захисту довкілля. Що стосується поглибленої інтеграції між Україною та ЄС, сектор енергетики має великий потенціал, але для розкриття цього потенціалу необхідно буде подолати широкий діапазон транскордонних перешкод і викривлень.

Лише дуже мала кількість секторів мають таку саму схильність до зловживання ринковою владою та інших форм антиконкурентної поведінки, як сектор енергетики. Навіть у ЄС десять років лібералізації поки що не змогли зламати олігополістичні ринкові структури. Для досягнення цього необхідні проконкурентний регуляторний режим та дієвий регуляторний орган. Якщо Україна хоче реформувати свій сектор енергетики відповідно до принципів ЄС, необхідно буде посилити позицію *Національної комісії з регулювання електроенергетики* (НКРЕ). Це включає повну незалежність НКРЕ і від уряду, і від галузевих інтересів (з погляду її повноважень, фінансування та кадрового забезпечення), а також посилення її інституційної спроможності. Для цього українська влада повинна отримати технічну допомогу донора, який має необхідний рівень досвіду (наприклад, Світовий банк) і доповнити її проектом твінінгу, який буде профінансовано ЄС, із залученням успішного регуляторного органу у секторі енергетики з країни Центральної Європи, яка недавно вступила до ЄС.

Важливою передумовою для поглибленої інтеграції України та ЄС буде *збалансування тарифів* у всьому секторі. Наразі більшість тарифів у енергетиці залишаються нижчими за світові ринкові ціни. Це викривлює транскордонну конкуренцію та порушує ключові принципи Європейського спільного ринку, як свідчать такі приклади: 1) металургійний сектор, орієнтований на експорт і де домінують фінансово-промислові групи, покладається на кокс, який неявно субсидується, тому що державні вугільні шахти продають свою продукцію за цінами, нижчими за реальні витрати; 2) українські металургія та хімічна промисловість також отримують несправедливі конкурентні переваги через ціни на нафту та газ, встановлені на рівні, нижчому за рівень світових ринкових цін (включаючи особливий режим сплати ПДВ для імпортованого газу)⁸⁰; 3) якби

⁸⁰ Металургійний сектор споживає 13%, а хімічна промисловість – 11% загальних обсягів газу, що споживається в Україні. Наразі ціни на газ для промислових споживачів становлять 68 доларів США за 1 000 кубічних метрів, але експерти очікують, що поступове підвищення цін на газ

Україна експортувала електроенергію до ЄС, витрати на паливо для електростанцій також необхідно було б увідповіднити до світових цін. Передумовою для чесної торгівлі є поступове припинення таких явних та неявних субсидій на енергоносії⁸¹. Ціни на енергоносії, що базуються на витратах, також змогли б забезпечити важливий економічний стимул для більшої енергоефективності та залучення нових інвестицій⁸². Оскільки “Газпром” наполягає на вищих цінах на газ, поступове наближення українських цін до світових ринкових цін буде неминучим.

Інше коло питань, які необхідно вирішити для створення рівних умов для транскордонної конкуренції, це питання охорони довкілля. В Євросоюзі жорсткі екологічні стандарти щодо викидів, якості палива та ядерної безпеки впливають на ціну енергоносіїв. Доки екологічні стандарти в українській енергетиці набагато нижчі за відповідні стандарти ЄС, транскордонна конкуренція викривлюватиметься. Навіть якщо негайне запровадження стандартів ЄС в Україні є нереалістичним, ці питання все одно доведеться вирішувати у середньостроковій перспективі. Одним з варіантів могла б бути угода про деякі мінімальні стандарти та/або компенсаційні механізми для усунення найсуттєвіших викривлень (наприклад, через податки на забруднення довкілля або імпордне мито).

Нафта, газ і вугілля

Близько 80% експорту російського природного газу до ЄС прямує через трубопроводи, що пролягають через територію України. Плата за транзит Україною сплачується у формі газу та забезпечує велику частину потреб України щодо імпорту газу. Це фіксується як експорт послуг і додається до позитивного сальдо торгівлі послугами України. *Транзит газу* має величезну економічну та геостратегічну важливість і для України, і для ЄС, що було відображено у напруженому конфлікті між російським “Газпромом” та Україною наприкінці 2005 року. На початку 2006 року обидві сторони вирішили газову суперечку, домовившись про п’ятирічний контракт на поставки, який передбачає подвоєння середньої ціни імпорту з 50 до 95 дол. США за 1 000 м³, що значно менше за попередні вимоги “Газпрому”, але порівнянно до цін імпорту для інших країн регіону.

Є свідчення того, що російський газовий монополіст “Газпром” намагався використати конфлікт задля здобуття контролю над транзитними

російським “Газпромом” підштовхне ціни до 180 доларів США за 1 000 кубометрів до 2008 року (“Конкорд–Капітал”, “Газове питання для України: вихід із ситуації”, вересень 2005 року, Київ).

⁸¹ Важливим заходом у цьому напрямі буде, якщо від імені уряду “Нафтогаз України” почне надавати природний газ, який він отримує від “Газпрому” як плату за транзит (тобто 29 з 87 млрд. кубометрів, які Україна спожила 2004 року), споживачам – принаймні промисловим – за світовими ринковими цінами. Технічно складна проблема, яку необхідно буде вирішити для торгівлі електроенергією, – експорт ядерної енергії, зважаючи на низькі граничні витрати її виробництва.

⁸² Споживання енергоносіїв в Україні за часів незалежності зменшено майже на 50%, але країна досі має дуже енергомістку промисловість, а енергоефективність залишається дуже низькою у всіх секторах економіки. Єдина сфера, де можуть бути виправдані певні субсидії, – сектор побутових споживачів (це не стосується торгівлі). Однак навіть тут цільові субсидії для домогосподарств з низьким рівнем доходів були б набагато ефективнішими за загальне субсидування цін.

трубопроводами⁸³. Це відповідає його загальній стратегії щодо контролю над усіма експортними маршрутами до Європи. У середині 2005 року “Газпром” і його німецькі партнери E.ON і BASF домовилися збудувати суперечливий підводний трубопровід під Балтійським морем (аби оминати транзитні країни), а у грудні “Газпром” зміг заволодіти наявним газопроводом через Білорусь у доволі непрозорий спосіб (жодної з деталей угоди не було оприлюднено). Попередній уряд України та “Газпром” також уклали 2002 року угоду про створення спільного газового консорціуму для управління українською системою трубопроводів, але новий уряд зупинив ці плани, аби утримати контроль над цими стратегічними активами. ЄС має природний інтерес у тому, щоб не дати “Газпрому” контролювати всі транзитні маршрути до європейських ринків, і має вдатися до стратегічного діалогу з українським урядом щодо майбутньої структури контролю та власності цих трубопроводів⁸⁴.



Мережа газопроводів Європи

Джерело: Inogate (програма співпраці ЄС щодо транспортування нафти та газу)

Аби зменшити свою залежність від російського газу, Україна підписала 2004 року угоду про збільшення імпорту газу з Туркменістану. Однак тут також присутній “Газпром”, який вже забезпечив собі право викуповувати більшість експорту туркменського газу упродовж двадцятирічного періоду до 2028 року, що є частиною його дій, спрямованих на посилення позицій на ринку⁸⁵. Майже повна залежність України від “Газпрому” у постачанні газу збалансована залежністю

⁸³ Financial Times Deutschland (2 січня 2006 року) та Frankfurter Allgemeine Zeitung (31 грудня 2005 року). Упродовж конфлікту Росія пропонувала компроміс, згідно з яким ціну буде занижено в обмін на отримання “Газпромом” участі в українських енергетичних активах.

⁸⁴ Україна підписала Європейську енергетичну хартію – транскордонну угоду щодо питань транзиту та інвестицій. Однак це можна розглядати лише як перший крок у правильному напрямі.

⁸⁵ Відповідно до цієї угоди, “Газпром” збільшить поставки газу до України з 44 млрд. кубометрів 2005 року до 60 млрд. кубометрів 2028 року.

“Газпрому” від українського транзиту газу для його експорту до Європи⁸⁶. Однією з невід’ємних частин стратегії країни з *диверсифікації джерел постачання* енергоносіїв має бути освоєння внутрішніх нафтових і газових ресурсів (газ внутрішнього видобутку забезпечує 22% споживання).

Практично весь український ринок газу – від геологічної розвідки на вході до постачання на виході – контролює державна компанія “*Нафтогаз України*”. Ця компанія є великим конгломератом, що складається з більш як 250 підприємств, які мають низький рівень прозорості. Уряд має розробити комплексну стратегію щодо реформування газового сектору та реструктуризації компанії “*Нафтогаз України*” (наприклад, спрощення та раціоналізація інституційної структури, прозоріше корпоративне управління, ефективніше комерційне управління). Відповідність до acquis ЄС у цій підгалузі потребуватиме вертикальної демонополізації НАК “*Нафтогаз України*” (наприклад, геологічна розвідка, транспортування та постачання) і відкриття певних видів діяльності для конкуренції.

Україна також відіграє важливу роль у *транзиті нафти* між Росією та ЄС і хотіла б позиціонувати себе як транзитну країну для каспійської нафти. Недавно збудований нафтовий термінал “Південний” у порту Одеси на Чорному морі та нафтопровід, що з’єднує Одесу та польський кордон, залишалися невикористаними вже кілька років, доки російсько-британська компанія “ТНК-ВР” не досягла угоди з “Укртранснафтою” – державною компанією, що управляє українськими нафтопроводами, – щодо використання трубопроводу у зворотному напрямку. З кінця 2004 року ця компанія перекачує російську нафту до Одеси, де її перевантажують у танкери для експорту. Однак використання трубопроводу у напрямку, що передбачався із самого початку – з півдня на північ, – могло б допомогти і Україні, і ЄС диверсифікувати свої джерела постачання нафти від Росії. Це потребувало б побудови трубопроводу від кордону до польського міста Плоцьк, де його можна було б приєднати до наявних нафтопроводів (орієнтовна вартість проекту – 500 млн. євро). Польща та Єврокомісія підтримують цей варіант, і пошуки спільного рішення могли б стати пріоритетним проектом у рамках співпраці між Україною та ЄС у енергетичній сфері⁸⁷.

Більшість українського імпорту нафти надходить з Росії, велику частину балансу забезпечує Казахстан. Чотири з шести українських нафтопереробних заводів належать російським нафтовим компаніям, а один – казахській нафтовій компанії⁸⁸. Уряд Юлії Тимошенко звинуватив власників нафтопереробних заводів у штучній підтримці цін на нафтопродукти 2005 року, навіть якщо первинною метою цього кроку було забезпечення постачань нафти. У відповідь уряд Тимошенко запровадив сумнівне адміністративне регулювання цін і скасував мито на імпорт

⁸⁶ “Конкорд–Капітал”, “Газове питання для України: вихід із ситуації”, вересень 2005 року, Київ. Довгостроковішим варіантом диверсифікації газових поставок до України (та до ЄС) буде будівництво трубопроводу до Ірану.

⁸⁷ Economist Intelligence Unit, *Ukraine Country Profile 2005*.

⁸⁸ Ці компанії контролюють 90% ринку продуктів нафтопереробки та 75% автозаправних станцій. Російські нафтові компанії, що володіють українськими нафтопереробними заводами, – “ТНК-ВР”, “ЛУКОЙЛ” та “Альянс Груп”.

*продуктів нафтопереробки*⁸⁹. Указ Президента, ухвалений у вересні 2004 року, передбачав створення вертикально інтегрованої нафтової компанії на базі НАК “Нафтогаз України”. Однак перспективнішою стратегією було б зменшення ринкової влади через демонополізацію та запровадження проконкурентного регулювання⁹⁰. Окрім цього, подальші приватизаційні конкурси та нові угоди про надання концесій змогли б розширити коло іноземних інвесторів, що також стимулювало б розвиток конкуренції. Наприклад, австрійська нафтова компанія OMV вже бере активну участь у кількох країнах Центральної та Східної Європи й висловила зацікавленість увійти на український ринок. Збільшення кількості власників автомобілів підвищуватиме майбутній попит на нафтопродукти. Кількість легкових автомобілів зросла на 75% за часів незалежності, але з показником 110 машин на 1 000 громадян Україна досі більш як удвічі відстає від рівня сусідньої Польщі, де цей показник становить 250 автомобілів на 1 000 осіб⁹¹.

На вугілля припадає майже третина енергетичного балансу України (цей показник удвічі більший, ніж у ЄС), а країна є одним з десяти найбільших виробників вугілля у світі. Більшість неприбуткових вугільних шахт залишаються у державній власності, а витрати державного бюджету на вугільну промисловість лише 2004 року становили 3,6 млрд. гривень. Металургійні фінансово-промислові групи покладаються на вугілля для виробництва коксу й, таким чином, користуються цими субсидіями. Інші проблеми у цій галузі включають шкідливий вплив вугільної промисловості на довкілля та численних надлишкових працівників. Завданням для уряду буде підвищення рентабельності державних шахт, припинення надання субсидій приватизованим шахтам і промисловим споживачам, закриття нежиттєздатних шахт і позбавлення від надлишкової робочої сили у соціально прийнятний спосіб, а також зменшення рівня забруднення довкілля вугільною промисловістю. План дій Україна–ЄС повинен включати деякі з цих заходів, а певним прикладом може слугувати стратегія, яку Польща застосувала перед приєднанням до ЄС для скорочення вугільної галузі.

Електроенергетика

Через економічний спад після здобуття незалежності Україна використовує лише приблизно половину своїх потужностей для виробництва електроенергії, що становлять 56 ГВт, для забезпечення внутрішнього попиту. Приблизно 50% електроенергії, що виробляється в країні, походить з чотирьох атомних електростанцій, 40% походить з 17 теплоелектростанцій (що використовують газ, нафту та вугілля) і 10% походить з гідроелектростанцій. 2004 року Україна

⁸⁹ Скасування імпортного мита – ринковий інструмент для посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Він також сприяє глибшій інтеграції України та ЄС у цьому сегменті ринку.

⁹⁰ Це також стосується інших підгалузей енергетики. Горизонтальна демонополізація може змусити гравців, що домінують на ринку і чия частка ринку перевищує певну межу, продати виробничі потужності (наприклад, потужності для виробництва електроенергії, нафтопереробні заводи або автозаправні станції). Вертикальна демонополізація може попередити розширення монополістичної ситуації від одного сегменту ринку до іншого (наприклад, між транспортуванням і постачанням газу або між виробництвом електроенергії, її передачею і постачанням). Інші форми проконкурентного регулювання включають регулювання цін на монополістичних сегментах ринку або доступ до мережі газопроводів чи ліній електропередач (тобто до функцій природних монополій).

⁹¹ Economist Intelligence Unit, *Ukraine Country Profile* 2005.

використовувала приблизно одну третину зі своїх вільних потужностей для експорту електроенергії до Росії, а угода, підписана у жовтні 2004 року, може найближчим часом збільшити цей показник удвічі⁹². Однак у довгостроковій перспективі також може з'явитися великий потенціал для торгівлі електроенергією між Україною та її сусідами, що є членами ЄС (тобто торгівля у Режимі 1).

Більшість електроенергетики *залишається у державній власності*: держава досі контролює в Україні всі 19 компаній, що виробляють електроенергію (енерго) та 15 з 27 обласних енергопостачальних компаній (обленерго). Інші 12 обленерго приватизовано 1998 та 2001 року, але низькі тарифи та погана платіжна дисципліна у цьому секторі завадили проведенню подальших приватизаційних тендерів⁹³. 2004 року уряд вирішив передати решту державних об'єктів у сфері електроенергетики до вертикально-інтегрованої "Енергетичної компанії України" (ЕКУ). Однак це суперечить найкращій міжнародній практиці, а також правилам ЄС у секторі електроенергетики, які вимагають вертикальної демонополізації між виробництвом електроенергії, її передачею і постачанням. Таким чином, уряд має переглянути це рішення. Що більше, збільшення обсягів торгівлі електроенергією у Режимі 3 (комерційна присутність) потребувало б подальшої приватизації державних компаній з виробництва та постачання електроенергії (система ліній електропередач як ключова природна монополія не повинна бути приватизована). Збільшення прямих іноземних інвестицій з ЄС та інших іноземних компаній (тобто торгівлі у Режимі 3) могло б допомогти Україні модернізувати свою інфраструктуру у електроенергетиці.

Що стосується регулювання цього сектору, *українське законодавство щодо електроенергетики* становить рамковий закон, який необхідно доповнити через розробку детальних положень і особливо через ефективне впровадження норм галузевим регуляторним органом (див. вище). Проводити подальшу приватизацію об'єктів можна лише після здійснення комплексної регуляторної реформи. Подальша приватизація повинна проводитися у проконкурентний спосіб, тобто через поєднання об'єктів, що виробляють і постачають електроенергію, у спосіб, який створить життєздатних конкурентів, які зможуть конкурувати на рівних.

Комплексне реформування сектору електроенергетики у напрямі увідповіднення законодавства до положень ЄС повинно стати частиною стратегії поглибленої вільної торгівлі. Електроенергетика – одна з основних галузей сфери послуг, де *acquis ЄС, схоже, добре підходять для України*⁹⁴. Внутрішні правила ЄС великою

⁹² Economist Intelligence Unit, *Ukraine Country Profile 2005*.

⁹³ Ухвалення закону про реструктуризацію боргів за електроенергію, який було розроблено в рамках поточної Програмної системної позики (ПСП 2) Світового банку, повинно допомогти вирішити цю проблему. Попередні приватизаційні тендери в електроенергетиці, очевидно, проводилися не через надання об'єктів у концесію (що є стандартною міжнародною практикою), а через прямий продаж об'єктів із залишенням міноритарного пакета акцій у державній власності. Майбутні приватизаційні тендери у галузі виробництва електроенергії стримуються тим фактом, що атомна енергетика становить приблизно половину загальних виробничих потужностей.

⁹⁴ Основні акти економічних *acquis* ЄС щодо електроенергетики включають: 1) Директиву про електроенергію 1999 року (демонополізація, недискримінаційний доступ до системи ліній електропередач, поступове відкриття ринку та ін.); 2) пакет положень 2003 року, який вніс зміни до Директиви про електроенергію (завершення відкриття ринку, жорсткіші правила демонополізації,

мірою відповідають найкращій міжнародній практиці. Їх було розроблено для досягнення подвійної мети: лібералізації ринку та транскордонної інтеграції. Основні елементи європейського законодавства стосуються вертикальної демонополізації (між виробництвом електроенергії, її передачею і постачанням), відкритого доступу до мережі, прозорого регулювання через незалежні регуляторні органи та поступового запровадження конкуренції на всіх сегментах ринку. Однак, як свідчить досвід проведення реформ в ЄС, ефективно запровадження цих правил потребує наявності компетентних регуляторних органів, які мають великі повноваження та повну незалежність. Наразі Україна не має ані регуляторних рамок, ані регуляторного органу, які б відповідали вимогам *acquis* ЄС.

Існують *три базові моделі транскордонних ринків електроенергії*. У моделі, яка базується на єдиному покупці, що наразі застосовується в Україні, центральний орган купує електроенергію у всіх виробників, а потім перепродує її. Ця модель, яка не потребує обов'язкової демонополізації, обмежує конкуренцію. Модель, що базується на відкритому доступі (третіх сторін), містить конкурентніші механізми торгівлі. Системи ліній електропередач відкриті для виробників електроенергії, які можуть продавати електроенергію безпосередньо постачальникам або великим покупцям. Однак більшість торгівлі і далі здійснюється через підписання довгострокових договорів. Передумова для запровадження такої моделі – дієве регулювання доступу до мережі та бажана демонополізація системи ліній електропередач. Іншими словами, функціонування транскордонних ринків електроенергії потребує додаткових внутрішніх реформ. Третій і найскладніший тип транснаціональних ринків електроенергії – енергетичні пули, або оптові біржі. Вимоги до управління енергетичним пулом включають добре розвинену регуляторну та інституційну структуру (наприклад, спотові та ф'ючерсні ринки, посередники у торгівлі електроенергією), а також достатньо багато виробників, схожих за розміром, для забезпечення реальної конкуренції. Країни – члени ЄС поступово рухаються у цьому напрямі поглибленої інтеграції на ринках електроенергії (цей процес досі триває). Врешті-решт, відносини у сфері електроенергетики між Україною та ЄС повинні також розвиватися у тому самому напрямі.

Однак до того, як поглиблена інтеграція між цими двома сторонами може стати реалістичною, необхідно виконати низку передумов. З одного боку, Україні потрібно просувати вперед свою програму проведення внутрішніх реформ. З іншого – необхідно усунути технічні й інституційні перешкоди, що стоять на шляху до інтеграції мереж. Ключова перешкода для торгівлі – той факт, що поки що *українські лінії електропередач залишаються не поєднаними з лініями електропередач Євросоюзу*. Мережа ліній електропередач країни пов'язана з мережею СНД, і лише маленький відрізок поблизу словацького кордону, який називають “Бурштинським островом”, інтегровано до континентальної мережі ліній електропередач ЄС. Оскільки цей острів включає лише дві теплоелектростанції, потенціал для розвитку торгівлі тут дуже малий. Якщо Україна хоче приєднатися до європейської континентальної мережі ліній

вимога до всіх країн – членів ЄС щодо створення незалежних регуляторних органів та ін.) та який доповнив цю директиву, додавши окреме положення про транскордонну торгівлю.

електропередач без від'єднання від мережі СНД, що має іншу частоту, країні будуть необхідні великі інвестиції для того, щоб профінансувати побудову нових ліній електропередач із використанням трансформаторного обладнання, яке функціонуватиме як адаптер між двома системами⁹⁵. Витрати на це були б значними, але не непідйомними. Фізична інтеграція країн Балтії (які становлять частину мережі СНД) до європейської системи могла б слугувати цікавим прецедентом у цьому сенсі.

Після фізичного поєднання ліній електропередач також необхідно буде управляти цією спільною системою. Інтеграція національних ринків у цій сфері потребує певної форми *транскордонної співпраці щодо регулювання* системи навіть ще більшою мірою, ніж більшість інших галузей. Це пояснює, чому галузева структура Єдиного ринку у сфері електроенергетики складається не лише з правил і положень, а й також включає потужний інституційний компонент. Основні транскордонні інституції – Союз координації систем ліній електропередач (Union for the Coordination of the Transmission of Electricity; для технічного управління взаємопов'язаними лініями електропередач), Європейська асоціація операторів систем ліній електропередач (European Association of Transmission System Operators; для забезпечення транскордонного доступу до мереж і торгівлі) та Рада європейських регуляторних органів у сфері електроенергетики (Council of European Energy Regulators; для координації економічного регулювання)⁹⁶. Було б дуже бажано, якби Україна поступово інтегрувалася до цих інституційних структур (наприклад, зі статусом спостерігача).

III. 5 Інші послуги

Дистрибуторські послуги. Роздрібна торгівля в Україні – галузь послуг, що залишається погано розвиненою. Супермаркети західного типу та великомасштабні фірмові магазини, такі як ІКЕА, трапляються вкрай зрідка. Такий стан справ – повна протилежність ситуації, що склалася у країнах Центральної Європи, де великі європейські компанії роздрібною торгівлю розгорнули регіональні дистрибуторські мережі та спрямовували розвиток галузі. Провідні європейські мережі супермаркетів включають Carrefour, Ahold, Metro та Sainsbury. Приклади спеціалізованих супермаркетів роздрібною торгівлю включають H&M, Zara, Marks and Spencer та ІКЕА. Ці та інші гравці могли б також розширити свої мережі до українського ринку. Навіть якщо наразі не існує формальних перешкод для входу на ринок, складний процес купівлі землі й отримання дозволів на будівництво у привабливих місцях, а також низька купівельна спроможність українців і складне ділове середовище – це чинники, які стримують вхід на ринок. Дві європейські

⁹⁵ Україні також необхідно стабілізувати частоту на її внутрішніх лініях електропередач. Зв'язок між українською та білоруською мережами було перервано після Чорнобильської катастрофи, але наразі очікується відновлення зв'язку між цими мережами.

⁹⁶ Про детальну дискусію щодо внутрішніх правил ЄС для ринку електроенергії див.: Даніель Мюллер-Єнтш, “Розвиток ринку електроенергії у європейсько-середземноморській зоні”, Світовий банк та Європейська Комісія, 2001 рік.

мережі супермаркетів, що розпочали діяльність в Україні, – німецька Metro та австрійська Billa⁹⁷.

Туристичні послуги. Україна має великий невикористаний потенціал у сфері туризму, особливо вздовж привабливого узбережжя Чорного моря, який включає такі місця, як Кримський півострів і морське місто-курорт Одесу. Інші пункти призначення, які приваблюють туристів, – столиця Київ, історичне місто Львів і гірськолижні курорти у Карпатських горах. Однак більшість туристичної інфраструктури країни походить з радянських часів і перебуває у дуже поганому стані. Це створює вагомий потенціал для збільшення торгівлі туристичними послугами між Україною та ЄС – і у Режимі 3 (комерційна присутність або прямі іноземні інвестиції), і у Режимі 2 (споживання закордоном). З одного боку, європейські туристичні компанії могли б принести інвестиції та технології, необхідні для розвитку цього сектору, плюс маркетингові вміння та навички, необхідні для приваблення західних клієнтів. З іншого – Україна могла б обслуговувати туристів з ЄС і, таким чином, експортувати послуги у Режимі 2. Однак на цей момент поки що до цього сектору не було залучено суттєвих інвестицій з ЄС. Схоже, причини такої ситуації такі самі, як і ті, що досі заважають приходу міжнародних готельних груп на київський ринок (див. результати дослідження у вставці у п. 6.2.5 цього документу). Угода про політику “відкритого неба” між Україною та ЄС могла б допомогти поліпшити доступ транспорту, що обслуговує європейських клієнтів, до туристичних місць в Україні.

⁹⁷ 2004 року компанія ІКЕА заявила про спрямування до України інвестицій на суму 300 млн. доларів США. Утім, здається, ці інвестиції будуть спрямовані на виробництво, а не на роздрібний продаж (Financial Times, 15 червня 2005 року).

Додаток IV. Економічне моделювання

У цьому додатку розглянуто застосування економічних моделей для оцінки процесу інтеграції України у загальноєвропейську економіку. Зокрема загальноєвропейська модель для багатьох країн використовується для оцінювання потенційного економічного впливу інтеграції. Це адаптована модель, що була використана у попередньому звіті Комісії, підготовленому Полом Brentоном і Джоном Велі 1999 року і яку можна розглядати як оновлену версію їхньої роботи, враховуючи зміни в економічній структурі та схемах торгівлі, а також уже практичне чи очікуване членство в європейській спільноті західних і південних сусідів України (враховуючи нових членів ЄС і майбутній вступ балканських держав, а також членство в ЄС великого поза-Чорноморського сусіда – Туреччини). Цю модель у технічному аспекті докладніше описано у доповіді Brentона–Велі, яка додається нижче разом зі списками рівнянь для поточної версії моделі.

Головна відмінність цього дослідження від дослідження Brentона–Велі, полягає, окрім оновленої бази даних і збільшеної кількості досліджених секторів і регіонів, у охопленні аналізом не просто сфери вільної торгівлі, а й передбачає розгляд “поглибленої інтеграції”, за якою Україна (разом із Норвегією, Швейцарією, Туреччиною та іншими сусідами ЄС) могла б прийняти багато нормативних і технічних стандартів Євросоюзу навзаєм отримання реальної можливості вільного обміну між Україною та рештою Європи для багатьох товарів).

За необхідністю виконане моделювання (враховуючи обмеження у часі та наявних даних) було дуже обмеженим, і це позначилося на результатах. Хоча результати виявили, що реформа торгівлі та поглиблена інтеграція можуть потенційно бути корисними для України, виконана нами тут робота свідчить, що вплив цих реформ в основному матиме вплив на структуру торгівлі України, але не матиме суттєвого впливу на добробут, збільшивши його тільки приблизно на 10% у довгостроковій перспективі (а вплив на нинішні економіки ЄС буде взагалі несуттєвим – враховуючи відносно малий ВВП України). Іншими словами, погані економічні досягнення України залежать від численних чинників, яких можна скласти цілий список, починаючи від установ, рівня конкуренції та корупції до придбання технологій, освіти, інфраструктури та інвестицій, які ортодоксальні моделі не враховують як сфери, на які суттєво впливає зміна політики щодо торгівлі.

Ми вважаємо це “*консервативним поглядом*” на інтеграцію України – що така інтеграція корисна, проте матиме досить незначний вплив. Однак ми розглядаємо альтернативний погляд на процес інтеграції – що він може проникнути глибше у розвиток економіки і матиме вплив на інституції, рівень конкуренції, інвестиції та, таким чином, проникне набагато глибше того досить поверхового шару впливу, який ми можемо дослідити за допомогою традиційного підходу з погляду загальної рівноваги. Тому ми далі переходимо до детальнішого розгляду тих видів впливу, які може мати інтеграція, та змін у економічній моделі, які поступово починають враховувати такий вплив. Такий погляд ми могли б назвати “широким поглядом” на інтеграцію України.

Однак серед впливів, що передбачаються “широким поглядом”, є певна невизначеність. По-перше, точні способи, у які торговельна політика впливає на таку економіку, якою є Україна, що ще й досі доволі викривлена внутрішньою корупцією, – не так вже просто і розпізнати. Інтеграція може мати корисний вплив у відкритті ринків для іноземної конкуренції, із запровадженням нових технологій, які дають змогу людям обходитися без постачальників-монополістів чи корумпованих місцевих фінансових установ. Однак було б наївним вважати, що Україна може від того виграти, якщо українці самі не запровадять

програму сприяння конкуренції, посилення ефективності та прозорості інституцій, не інвестуватимуть у інфраструктуру та ін. Справді, за відсутності таких реформ лібералізація торгівлі чи фінансів може тільки принести неочікувані проблеми¹.

Не можна перебільшити, наголошуючи, що поглиблена інтеграція має розглядатися як пакет реформ, що складається з внутрішньої політики й інституційних реформ, а також реформ у сфері торгівлі. Наприклад, важко побачити, як угоди про взаємовизнання можуть бути ефективно запроваджені, доки Україна не створить необхідні інституції, які могли б ефективно сприяти правозастосуванню гармонізованих стандартних елементів *acquis*. Поза тим, є обґрунтовані причини вважати, що у довгостроковій перспективі потенційна користь від такого інтеграційного пакета, оскільки він потребуватиме таких елементів від внутрішніх реформ, – потенційно може бути дуже сильною, навіть сильнішою за користь від поступового реформування. Якщо це стане зрозумілим, то сам факт такого розуміння дасть Україні стимул пройти тим самим шляхом, що успішно пройшли її сусіди на заході та півдні.

1. Види інтеграції

Ми розглянемо два основні види інтеграції. Перший, який вже розглядався у звіті 1999 року, – це **“проста зона вільної торгівлі”** (FTA) між ЄС та Україною. Зона вільної торгівлі вважається перспективнішою, ніж митний союз, оскільки не передбачає гармонізації зовнішніх українських тарифів із тарифами ЄС. На відміну від країн, що готуються до вступу до ЄС, Україна ще досі веде активну торгівлю з Росією, і немає сенсу перешкоджати цій торгівлі (див. аналіз і дані, подані у Главі 4 основного звіту).

Згідно з нашою (досить спрощеною) базою даних, 2004 року Росія займала 40% українського імпорту та 18% українського експорту, і імпорт з Росії перевищує імпорт з 15 країн – членів ЄС, тимчасом як експорт перебуває на порівняно співвідносному рівні (але відповідно нижчому). Таке превалювання Росії частково відображує близькість та її розміри і, що більше, успадковану з радянських часів інтеграцію (що видно у технічних специфікаціях, торгівельних контактах і навіть у схемі транспортної інфраструктури). Ми можемо очікувати, що відносна важливість Росії та ЄС поміняються місцями, якщо Україна розпочне довгостроковий процес поглибленої інтеграції до Європи, але російська торгівля ще на довгі роки залишиться дуже важливою (так само вона буде важливою і серед країн СНД), і тому немає сенсу увідповіднювати зовнішні тарифи України до тарифів ЄС. На практиці сектори, які найбільше відчують скасування тарифів – це виробники м’яса та молока², харчова промисловість разом із легкою та металургією (якщо буде український експорт). Більшість прогнозованого зростання буде двостороннім, і торгівля між Україною та країнами-сусідами і кандидатами на вступ до ЄС збільшиться, очевидно, в основному внаслідок вступу тих країн до ЄС, і таким чином, вступ та користь від нього передуватимуть усім торгівельним домовленостям з Україною.

На відміну від попереднього звіту ми розглянули також **“поглиблену інтеграцію”** між Україною та Європейським Союзом³. “Поглиблена інтеграція” означає поєднання гармонізації та взаємовизнання на ринках товарів і послуг, на умовах договорів із країнами, що готуються до вступу, та з Норвегією, Швейцарією та Туреччиною, щоб

¹ Наприклад, наявність дотацій і викривлене ціноутворення означали, що у пострадянські часи більшість перехідних економік розвивали експорт з негативним значенням доданої вартості, як, наприклад, сумнозвісний польський експорт парникових квітів. Так само і лібералізація зовнішніх потоків капіталу за напіврозвинених оподаткування та фінансового регулювання призвела до широкомасштабного відпливу капіталів, часто це були гроші від корумпованої приватизації, що виводилися з-під оподаткування.

² На жаль, через брак даних ми не можемо визначити й окремо змодельовати вплив від усунення багатьох санітарних і фітосанітарних бар’єрів (SPS) бар’єрів для м’ясо-молочної галузі.

³ На практиці це означає поглиблену інтеграцію з усією Європейською економічною зоною.

зменшити чи скасувати відмінності у нормах, які покликані створювати бар'єри у торгівлі. Зокрема на торгівлю України з Європою впливають санітарні та фітосанітарні стандарти (безпека сільськогосподарських продуктів і регулювання щодо попередження захворювань, які нині ефективно блокують торгівлю м'ясними та молочними продуктами), технічні специфікації (більшість українських товарів і послуг досі відповідають старим радянським стандартам), специфікації щодо тестування та маркування товарів і послуг. Затримки на кордоні бувають серйозними і є предметом корупції. Усунення цих перешкод для торгівлі потребує прагматичного підходу, передбачаючи комбінацію з гармонізованих стандартів і взаємовизнання (як вже відзначалося в інших розділах цього звіту)⁴.

В економічному аспекті є дуже велика різниця між тарифними бар'єрами та нормативними (або регуляторними) бар'єрами. І ті, й інші потенційно можуть зменшувати торгівлю та захищати місцеві фірми. Однак збільшення тарифів збільшує надходження до бюджету країни, що їх запроваджує⁵. На відміну від цього ресурси, які витрачаються на пере-маркування, перепаккування та перетестування продукції, а також час очікування на прикордонних пунктах, можна розглядати як відверте марнування економічного часу. Відповідно регуляторні бар'єри, які зменшують торгівлю на X%, є загалом набагато дорожчими для країни, що імпортує, аніж тарифи, які мають такий самий вплив на обсяги торгівлі.

Однак усунення регуляторних бар'єрів не є дешевим процесом. На практиці, особливо якщо прийняття *acquis* ЄС буде обов'язковим, від української влади та фірм потребуватимуться суттєві витрати на зміну продукції, перенавчання персоналу, поліпшення процедур маркування, реформування законів і подібних процесів. Деякі з цих витрат будуть перекладені на українського споживача. І навпаки, можна вважати, що європейські стандарти щодо продукції несуть користь українському споживачеві, і в довгостроковій перспективі дають надійність бізнесові в Україні та репутацію українським фірмам у всьому світі, яка неабияк від того зростає. На жаль, оцінка цих впливів потребує дослідження прикладів у масштабах цілих секторів економіки, а не макроекономічного дослідження загальної рівноваги, як ми проводимо тут.

Ми вважаємо, що поглиблена інтеграція між ЄС та Україною може розглядатися як другий етап процесу інтеграції, який, вірогідно, почнеться після створення зони вільної торгівлі. Відповідно ми розглядаємо поглиблену інтеграцію у зв'язку з попереднім встановленням FTA (тому ми називаємо її FTA+).

2. Ортодоксальне оцінювання української інтеграції за принципом загальної рівноваги

Спочатку оцінимо модель загальної рівноваги для двох рівнів української інтеграції у Євросоюз. Детальніше модель описано в Додатку, і вона є розробкою на базі дослідження Брентона–Велі 1999 року. Модель включає багато країн, у ній зроблено спробу одночасно змодельовати впливи торговельних схем, виробництва і споживання у багатьох галузях промисловості та в багатьох регіонах, де відбуваються реформи торгівлі. Саме слово “одночасно” відрізняє цю модель загальної рівноваги, яку ми використовуємо, від простіших, частково врівноважених досліджень, які присвячені лише одній галузі й одній країні.

⁴ З питання бар'єрів для торгівлі найкраще звернутися до праць Trefler, 1995, Anderson and van Wincoop (2004) та Le Jour et al (2001). А також до книжки Maskus and Wilson (Збірник, 2001).

⁵ Нерегульований експорт загалом збільшує “експортну ренту” для експортних фірм.

У нашій моделі ми враховуємо більше регіонів і секторів, ніж у первинному дослідженні Брентона–Велі. Загалом ми розглянули шість регіонів:

№	Новий код	Регіон розшифровка
1	UKRAINE	Україна
2	EU	15 країн Євросоюзу
3	CEEC	Країни, що вступають 2005 року
4	SEEC	Південна Європа +Туреччина
5	RUS	Росія
6	ROW	Решта регіонів

Економіку ми розділяємо на 8 секторів для того, щоб окремо розглянути сектори, що вважаються особливо важливими:

№	Новий Код	Сектор Розшифровка
	Food Crops and Animal Prods	Продовольчі культури та продукція тваринництва
1	Minerals	Копалини
2	Food Prod	Харчова продукція
3	Mnfcs	Легка промисловість
4	Heavy	Важка промисловість
5	Textiles	Текстиль
6	Metals	Метали
7	Svces	Послуги
8		

Спочатку ми хотіли відокремити продовольчі культури та продукти тваринництва, але, як виявилось, для українського ринку це досить складно.

2.1. Створення бази даних

Тривалий час економічна інформація в Україні залишалася досить обмеженою, хоча поступово ситуація починає виправлятися. Тому створення бази даних стало суттєвим аспектом цього дослідження⁶.

Оскільки ми користуємося моделлю, що включає багато країн, то дуже важливо як відправною точкою скористатися базою даних GTAP (Проекту з аналізу глобальної торгівлі), яка поєднує дані щодо торгівлі, захисту, випуску та споживання за галузями для численних країн і регіонів та секторів промисловості в усьому світі і яка є пакетом, легким для агрегації. Єдина хиба – у цьому проекті немає такого регіону, як “Україна”, і більшість даних недоступні, тож ми були змушені поєднати набори баз даних GTAP з інформацією з різноманітних джерел.

По-перше, від наших українських колег ми отримали набір даних щодо вхідних ресурсів і випуску (детальніше агрегованих, ніж GTAP, але цей нам підійшов за винятком того, що нам було потрібно для аналізу сільського господарства), який був зроблений для 2001р. Окрім того, дані щодо торгівлі ми отримали з двох джерел: надзвичайно деталізовану базу даних щодо торгівлі PC-TAS (за кілька років) і більш агреговані дані щодо обсягів торгівлі та захисту, яка була люб’язно надана Діном де Роза з фірми ADR Consultants, який

⁶ Зокрема завдячуючи Есе Turgay-Brett з Університету Лауборо, яка виконала більшість роботи з даними для цього проекту.

недавно завершив збирання даних щодо торгівлі України для загального дослідження щодо торгівлі в Балканському регіоні.

Як показано у Главі 4, з 2001 року торгівля України швидко розвивається (в обох напрямках). Тому ми перемножили імпорт і експорт України, щоб увідповіднити їх із рівнем 2003 року. У решті моделі і надалі використовуються бази даних 2001 року.

2.2. Дані щодо захисту

Тимчасом як тарифні ставки публікуються, взагалі вони подаються на детальнішому рівні, ніж ми використовуємо для моделі. Тому отримання середнього тарифу для торгівлі в конкретному секторі для пари регіонів у моделі для багатьох країн передбачає зваження за підсекторами та підрегіонами. З огляду на це ми використали дані GTAP щодо тарифів за 2001 рік (для товарів з СНД за винятком Росії) для українських експортних тарифів, а тарифи на український імпорт сформовано з поєднання бази даних GTAP та деталізованішої бази даних Діна де Розі.

Таблиця 1а. Українські тарифи (за GTAP, доповнені)

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8
	С/г	Копалини	Харчова пром.	Легка пром.	Важка пром.	Текстильна	Метали	Послуги
UKR.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
EU15.	10,65%	1,33%	19,56%	15,02%	5,69%	6,43%	6,70%	0,00%
CEEC.	7,20%	0,42%	18,83%	16,52%	7,05%	9,83%	6,45%	2,92%
SEEC.	11,48%	1,72%	17,70%	12,06%	7,39%	12,95%	5,34%	0,00%
RUS.	1,88%	0,01%	6,09%	1,71%	1,45%	1,26%	1,29%	0,03%
ROW.	8,12%	0,66%	12,86%	12,37%	3,99%	13,66%	5,21%	0,00%
OCIS	7,69%	0,05%	12,47%	11,89%	4,20%	8,89%	3,30%	0,07%

Таблиця 1б. Тарифи для України (за GTAP)

		UKR	EU15	CEEC	SEEC	RUS	ROW	OCIS
G1	Сільське господарство	0,00%	0,54%	2,06%	9,48%	0,06%	13,56%	9,02%
G2	Копалини	0,00%	0,00%	0,54%	0,87%	0,00%	7,60%	0,10%
G3	Харчова пром.	0,00%	14,08%	18,07%	23,73%	0,00%	32,45%	13,01%
G4	Легка пром.	0,00%	0,54%	6,46%	2,07%	0,00%	7,49%	8,66%
G5	Важка пром.	0,00%	0,51%	7,88%	4,47%	0,06%	5,90%	4,25%
G6	Текстиль	0,00%	7,47%	13,19%	7,27%	0,21%	11,22%	10,83%
G7	Метали	0,00%	1,20%	8,33%	7,62%	0,01%	5,41%	45,56%
G8	Послуги	0,00%	0,00%	4,83%	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%

Моделювання квоти на експорт заліза та сталі з України до держав ЄС є також складним питанням. У нашому розумінні спосіб накладання квоти майже напевне створює квотну ренту для основних металургійних компаній та їхніх власників. Лібералізація призведе до розширення українського експорту, але, напевне, це відбудеться за рахунок прибутків металургійних компаній. Квотна рента (яка після лібералізації зникне), як вважається, є еквівалентом надходжень 100% тарифу на український металургійний експорт, але цей тариф витрачається українськими олігархами в Європі (а не в Україні), хоча цей дохід (і це, можливо, спірне) у нашій моделі враховується в український добробут.

Головним для розуміння можливого впливу поглибленої інтеграції є розуміння впливу інтеграції стандартів щодо продукції, яка існує на єдиному ринку ЄС. Як і автори інших недавніх досліджень⁷, ми передбачаємо вплив єдиного ринку, аналізуючи наявні торгівельні схеми та використовуючи гравітаційну логіку. Це добре відомий метод

⁷ LeJour et al, 2001, Edwards, 2005 b.

дослідження впливу національних кордонів і регіональних угруповань на торговельні схеми. Знов як базу ми використовуємо базу даних GTAP 2001 року щодо торговельних потоків у всіх секторах на основі розподілу світу на 39 регіонів. Модель враховує, що торгівля між парами країн у конкретному секторі (скажімо, у харчовій промисловості) може бути більшою залежно від: 1) того, що ринок продуктів харчування країни-імпортера є більшим; 2) більшим є виробництво у країні-експортері; та 3) що ближчими є дві країни одна до одної. Окрім того, торгівля зазвичай більша, коли обидві країни належать до одного торговельного блоку: саме цей вплив нас найбільше цікавить. Цей останній вплив ми вимірюємо з допомогою “фіктивних змінних”⁸ для різних варіантів: якщо обидві країни є членами ЄС, або обидві країни є кандидатами у члени ЄС (СЕЕС або SEEC), або одна з країн є членом ЄС, а друга є тільки кандидатом, або якщо одна країна є членом чи кандидатом, а друга – взагалі не належить до жодної з цих категорій.

У Таблиці 9 у Додатку наведено узагальнення наших гравітаційних регресій. Однак вміщена нижче таблиця демонструє прогнозовані у довготривалій перспективі впливи на обсяги торгівлі різних груп країн, по-перше, для випадку, коли країни-кандидати СЕЕС і SEEC увійдуть до ЄС, і по-друге, для випадку, коли країни – не члени ЄС досягнуть “поглибленої інтеграції” з Європою.

Таблиця 2а. Довготривалий вплив приєднання всіх країн – кандидатів до ЄС та їхньої торгівлі на ...

	Продовольчі культури	М'ясо/молоко	Копалини	Харчова пром.	Легка пром.	Важка пром.	Текстиль
ЄС	156,6%	142,9%	71,1%	187,1%	-4,3%	28,7%	25,7%
Країни-кандидати	272,7%	179,6%	180,5%	187,4%	-11,4%	35,9%	121,9%
Інші	58,5%	42,7%	74,4%	146,0%	97,7%	93,5%	123,9%

Таблиця 2б. Довготривалий вплив від виходу країн – не членів ЄС на єдиний ринок на їхню торгівлю з ...

	Продовольчі культури	М'ясо/молоко	Копалини	Харчова пром.	Легка пром.	Важка пром.	Текстиль
ЄС	217,7%	276,8%	113,4%	122,8%	22,8%	6,1%	158,6%
Країни-члени	403,4%	437,6%	272,1%	447,9%	142,7%	105,3%	478,9%

Цікаво, що Таблиця 1а показує, що вступ країн СЕЕС і SEEC може скоріше більше, ніж менше, зробити їх відкритими для торгівлі з такими країнами, як Україна. Оскільки Україна вже веде торгівлю з цими регіонами (як найближчий сусід), то це, найвірогідніше, сприятиме подальшому розвитку торгівлі України з цими регіонами в обох цих напрямках.

2.3. Стадії інтеграції у ринок

Ми починаємо з моделювання на основі базового рівня (2001 року, але зі скорегованими обсягами торгівлі України). З цього базового рівня ми проводимо три стадії моделювання:

Тур 1. Вступ до ЄС країн СЕЕС. Передбачається, що країни SEEC і Туреччина також увійдуть до митного союзу ЄС та єдиного ринку.

Тур 2. Враховуючи зміни Туру 1, ЄС (та країни СЕЕС і SEEC/Туреччина створюють разом з Україною зону вільної торгівлі. Тарифи між блоками скасовують, оскільки існує квота на сталь (яка практично може бути скасована ще до цього моменту).

⁸ Саме ці показники включено у регресію, яка набирає значення 1 в одних випадках, і 0 – в інших. Наприклад, несуттєва змінна EUEU приймає значення “1”, коли і країна-імпортер, і країна-експортер є членами ЄС, а значення ця змінна набирає у будь-якому іншому випадку.

Тур 3. Після перших двох турів Україна також переходить до поглибленої інтеграції у формі угод щодо гармонізації/взаємовизнання з країнами ЄС. За відсутності інших даних прогнозовані суми, на які поглиблена інтеграція зменшує витрати на торгівлю між регіонами ЄС і СЕЕС/СЕЕС та Україною, - виведено на основі коефіцієнтів нашої побудованої гравітаційної моделі⁹.

Ми розглядаємо два варіанти моделі: короткостроковий та довгостроковий. Перший з них подібний до того, який використовується у дослідженні Брентона–Велі, а другий передбачає більшу гнучкість виробництва та зміну поведінки споживачів у відповідь на зміну цін. Нижче подано числові значення для ключових видів еластичності.

Прогнозована еластичність	Короткострокова	Довгострокова
Перевтілення у виробництво	2,0	4,0
Заміни між класами продуктів (вищий рівень)	1,25	1,25
Заміни між країнами у торгівлі (нижчий рівень)	2,0	4,0

2.4. Узагальнення результатів

Вступ країн СЕЕС і СЕЕС до Євросоюзу (або, для деяких країн СЕЕС, приєднання до митного союзу та єдиного ринку) може стати корисним для України. Такий позитивний результат ми отримали за допомогою моделювання за принципом гравітаційної моделі, який показує, що якщо брати до уваги розміри країн та відстані, то країни СЕЕС та СЕЕС були більш закриті для торгівлі з третіми країнами, такими, як Україна, ніж 15 країн ЄС. Попередньо можна сказати, що таке збільшення ЄС може, у довготерміновій перспективі, вдвічі збільшити торгівлю між країнами-кандидатами та Україною, від чого значно виграють українська текстильна та харчова промисловість, а також процвітатимуть послуги завдяки зростанню доходів українців.

Таблиця 3. Результати вступу країн СЕЕС/СЕЕС до єдиного ринку

СЦЕНАРІЙ 1. вступ СЕЕС/СЕЕС до єдиного ринку		
Вплив на добробут		
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
Україна	1,91%	3,05%
15 країн ЄС	0,11%	0,17%
СЕЕС (вступають 2005 року)	2,09%	2,60%
СЕЕС (Балканські країни + Туреччина)	2,08%	2,43%
Росія	0,94%	1,12%
Решта світу	0,05%	0,08%

⁹ Приймаючи, що гравітаційна модель для 2001 року відбиває довготривалі припущення щодо наявних на той момент торговельних блоків (2001 рік).

<u>Вплив на український випуск</u>		
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
Сільське господарство	-0,77%	-4,42%
Копалини	-3,41%	-8,56%
Харчова пром.	1,05%	2,73%
Легка пром.	-4,86%	-11,15%
Важка пром.	-1,33%	3,56%
Текстиль	4,48%	8,34%
Метали	-4,46%	-17,78%
Послуги	5,52%	8,38%

<u>Зміни в українському імпорті за місцем призначення</u>		
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
15 країн ЄС	-0,02%	-11,72%
СЄЕС	2,39%	101,64%
СЄЕС	3,11%	82,48%
Росія	-4,41%	-13,70%
Решта світу	0,42%	-12,50%
Зміни в українському імпорті за місцем призначення		
15 країн ЄС	-4,77%	-11,72%
СЄЕС	26,13%	101,64%
СЄЕС	16,99%	82,48%
Росія	-5,15%	-13,70%
Решта світу	-4,65%	-12,50%

Таблиця 4

СЦЕНАРІЙ 2. Зона вільної торгівлі Україна/ЄС/СЄЕС/СЄЕС

<u>Вплив на добробут</u>				
	Порівняно з базовим рівнем		Порівняно зі вступом СЄЕС/СЄЕС	
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
Україна	1,91%	2,99%	0,00%	-0.06%
15 країн ЄС	0,11%	0,17%	0,00%	0.01%
СЄЕС (вступають 2005 року)	2,10%	2,68%	0,01%	0.08%
СЄЕС (Балканські країни + Туреччина)	2,08%	2,42%	-0,01%	-0.01%
Росія	0,94%	1,12%	0,00%	0.00%
Решта світу	0,05%	0,08%	0,00%	0.00%
<u>Вплив на випуск за галузями</u>				
	Порівняно з базовим рівнем		Порівняно зі вступом СЄЕС/СЄЕС	
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива

Сільське господарство	-2,34%	-8,61%	-1,58%	-4,38%
Копалини	-2,17%	-7,31%	1,29%	1,37%
Харчова пром.	13,07%	34,03%	11,90%	30,47%
Легка пром.	6,23%	14,63%	11,65%	29,01%
Важка пром.	2,58%	13,93%	3,96%	10,02%
Текстиль	9,92%	22,39%	5,21%	12,97%
Метали	6,38%	54,12%	11,34%	87,45%
Послуги	6,81%	10,33%	1,23%	1,79%

Вплив на український експорт/імпорт залежно від місця призначення/джерела

	Порівняно з базовим рівнем		Порівняно з країнами-кандидатами СЕЕС/СЕЕС	
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
15 країн ЄС	19,75%	63,67%	19,78%	85,39%
СЕЕС	26,79%	147,07%	23,83%	22,53%
СЕЕС	25,66%	123,48%	21,87%	22,47%
Росія	-4,24%	-10,51%	0,18%	3,69%
Решта світу	0,65%	-0,21%	0,22%	14,04%
Зміни в українському імпорті за місцем призначення				
15 країн ЄС	0,86%	-1,69%	5,91%	11,35%
СЕЕС	36,96%	133,78%	8,59%	15,94%
СЕЕС	26,72%	110,79%	8,31%	15,52%
Росія	-9,65%	-22,99%	-4,75%	-10,76%
Решта світу	-7,50%	-18,37%	-2,99%	-6,71%

Хоча лібералізація тарифів і квоти між ЄС та Україною, як очікується, призведе до подальшого суттєвого зростання торгівлі (найбільше за рахунок вступу країн СЕЕС/СЕЕС), зокрема в експорті металу до країн – членів ЄС до 2005 року, загальний вплив на добробут (як тільки буде усунена квотна рента) буде малим або навіть негативним. Він лібералізації тарифів найсуттєвіше виграє сектор харчової промисловості¹⁰.

Таблиця 5

СЦЕНАРІЙ 3. Поглиблена інтеграція України

Вплив на добробут

	Порівняно з базовим рівнем		Порівняно з ФТА	
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
Україна	6,50%	9,86%	4,50%	6,67%
15 країн ЄС	0,12%	0,19%	0,01%	0,02%
СЕЕС (вступають 2005 року)	2,14%	2,81%	0,04%	0,13%
СЕЕС (Балканські країни + Туреччина)	2,10%	2,46%	0,02%	0,03%

¹⁰ Зниження показників харчової промисловості за цим сценарієм може відбивати обмеження нашої моделі, оскільки вона не має проміжних вхідних ресурсів. На практиці зростання експорту продукції харчової промисловості має призвести до зростання попиту на українську сільськогосподарську продукцію.

Росія	0,94%	1,12%	0,00%	0,00%
Решта світу	0,05%	0,08%	0,00%	0,00%
<u>Вплив на український випуск за галузями</u>				
	Порівняно з базовим рівнем		Порівняно з ФТА	
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
Сільське господарство	-5,91%	-22,58%	-3,66%	-15,29%
Копалини	-29,90%	-47,55%	-28,35%	-43,41%
Харчова пром.	22,18%	55,23%	8,06%	15,81%
Легка пром.	12,52%	38,29%	5,92%	20,64%
Важка пром.	10,27%	28,95%	7,50%	13,18%
Текстиль	20,28%	34,24%	9,42%	9,68%
Метали	3,92%	93,13%	-2,31%	25,31%
Послуги	7,51%	17,07%	0,65%	6,12%
<u>Вплив на український експорт та імпорт за місцем призначення/джерелом</u>				
	Порівняно з базовим рівнем		Порівняно з ФТА	
	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива	Короткострокова перспектива	Довгострокова перспектива
15 країн ЄС	38,63%	158,58%	15,76%	57,99%
СЄЕС	41,78%	239,03%	11,82%	37,22%
СЄЕС	34,06%	201,40%	6,68%	34,86%
Росія	-14,46%	-24,34%	-10,67%	-15,46%
Решта світу	-7,37%	-11,69%	-7,97%	-11,50%
<u>Зміни в українському імпорті за місцем призначення</u>				
15 країн ЄС	19,27%	50,97%	18,26%	53,57%
СЄЕС	55,44%	204,67%	13,49%	30,32%
СЄЕС	31,25%	171,49%	3,58%	28,79%
Росія	-9,46%	-28,35%	0,21%	-6,97%
Решта світу	-9,28%	-29,45%	-1,92%	-13,57%

Наше моделювання призводить до попереднього висновку, що “поглиблена інтеграція” матиме приблизно рівний за силою вплив на добробут українців. Зокрема виграють від цього такі галузі, як харчова, металургійна та легка промисловість, а також важка промисловість і текстильна, так само як і послуги (завдяки збільшенню доходів в Україні).

Загалом структура моделі Брентона–Велі дає обережну оцінку можливим впливам реформ: зрозуміло, що угода ФТА найімовірніше буде досить нейтральною в економічному значенні, а угода про поглиблену інтеграцію принесе великі потенційні вигоди. За припущеннями цієї моделі, досить маловірогідно, щоб торгівельні угоди України мали вагомий вплив на будь-яку галузь промисловості у 15 країнах – членах ЄС, хоча для найближчих сусідів України у Східній Європі такі невеликі вигоди будуть.

2.5 Деталізація впливу на торгівлю за галузями

Деталізацію впливу на торгівлю за галузями наведено у Таблицях 6–8 наприкінці цієї доповіді. Варто звернути увагу на такі результати:

і) Торгівля між Україною та 15 країнами ЄС

Вступ країн СЄЕС/СЄЕС до ЄС непрямо зменшує торгівлю України з 15 країнами ЄС у більшості секторів і в обох напрямках.

Вплив від скасування тарифів (і квоти на сталь) буде поглинутий величезним відсотком зростання українських металів над імпортом, проте база тут менша. Дуже виграє також український експорт продукції легкої промисловості.

Поглиблена інтеграція матиме великий вплив на торгівлю послугами в обох напрямках, а експорт сільськогосподарської продукції та корисних копалин з України до країн європейської п'ятнадцятки також виграє.

ii) Торгівля між Україною та країнами-кандидатами з СЕЕС

Торгівля в обох напрямках сильно зросте, коли країни СЕЕС приєднаються до ЄС. Зокрема надзвичайним буде зростання торгівлі у металургії та сільськогосподарській продукції – саме в цих секторах країни СЕЕС мають великі переваги у торгівлі з Україною.

Лібералізація торгівлі сталлю призведе до пропорційного зростання українського експорту з малої бази. Лібералізація інших тарифів з Україною призведе до різкого зростання торгівлі у сільському господарстві, хоча зменшений відсоток торгівлі в іншому напрямку може потім збільшитися в грошовому вираженні, оскільки буде отриманий з більшої бази. Вагомим буде зростання експорту українських харчових продуктів.

Поглиблена інтеграція України призведе до зростання у торгівлі в обох напрямках у сільському господарстві, харчовій промисловості, корисних копалинах і торгівлі металом.

iii) Торгівля між Україною та країнами SEEC

Країни SEEC є досить невеликим ринком для України, але експорт з них складає 1,5 млрд. доларів щорічно, особливо у важкій промисловості, металургії та корисних копалинах.

Вступ країн SEEC до ЄС призведе до вагомого зростання торгівлі в обох напрямках у більшості галузей, окрім послуг, які зменшаться. Торгівля послугами різко зростає тільки за останнього з трьох сценаріїв, за яким Україна має поглиблену інтеграцію.

За реформи тарифів найпомітнішим впливом, знов-таки, буде величезне зростання в експорті українського металу.

3. Масштаби аналізу “ширших” економічних впливів

На початку цього розділу ми вказали, що є суттєві підстави вважати, що програма інтеграції, якщо вона буде серйозно виконуватись і супроводжуватись внутрішніми інституційними реформами (і, можливо, відповідною інфраструктурною та технічною підтримкою країн – членів ЄС), то матиме набагато більший вплив на українську економіку, ніж це було описано у попередньому розділі. В основному в цьому і полягає напрям, прийнятий у кількох недавніх дослідженнях з інтеграції торгівлі під час вступу до ЄС (зокрема робота Болдуїна та ін. щодо розширення ЄС, видана 1997 року, та недавні дослідження Едвардса, 2005b).

Проводячи таку оцінку, варто починати з переліку можливих причин, чому у 1990-х роках економіка України була ледь не найгіршою у Європі з ВВП на особу, що дорівнював 10% середнього значення для країн ЄС. Відносно ізольована та викривлена структура торгівлі (сильно перекошена в бік торгівлі з Росією, Білоруссю та Казахстаном на момент здобуття незалежності) буде тільки одним із чинником у такому списку. Інші чинники теж варто назвати:

- слабкий фінансовий контроль, дотації та слабкі бюджети (які реформувалися, але повільніше, ніж у країнах-кандидатах або навіть у Росії);

- висококонцентроване промислове виробництво. Слабка конкуренція і в країні, і за кордоном;
- квітуха корупція, якій сприяли слабкі інституції та брак прозорості. Приватизація “по блату” та вплив капіталів для уникнення оподаткування;
- брак нових інвестицій;
- погані технічні стандарти та специфікації. Брак контролю якості;
- широке використання старих технологій (наприклад, марнотратні відкриті мартенівські печі);
- погана транспортна та комунікаційна інфраструктура;
- поганий імідж для українських торгівельних фірм за кордоном.

На протигау всьому сказаному варто відзначити наявність достатньо кваліфікованого населення, багатих вугільних ресурсів і великі площі родючих сільськогосподарських угідь.

Більшість цих негативних чинників взаємодіє у спосіб, який можна назвати “кумулятивним причинно-наслідковим зв’язком”. Наприклад, корупція може відволікати від інвестування у нові компанії. Однак інвестиції у нові компанії здатні приносити нові технології (зокрема коли ці компанії є спільними підприємствами із західними партнерами або їхніми дочірніми компаніями). А це, своєю чергою, сприяло б конкуренції, яка, за іронією долі, допомогла б скоротити корупцію. Повернення податкових надходжень державі допомогло б фінансувати поліпшення інфраструктури, яка, своєю чергою, могла б привернути увагу інвесторів.

Якщо вбачати причину українських негараздів саме у таких причинно-наслідкових зв’язках, то зв’язки між торгівлею й іншими напрямками політики інтеграції, з одного боку, та цими чинниками - з іншого – стає ще важливішим. Наголошуючи на цьому моменті, можна послатися на обнадійливіший досвід недавно прийнятих до ЄС країн (або, ще раніше, на досвід Іспанії і Португалії).

Потенційні зв’язки, які ми тут розглядаємо, є тим типом впливу, який враховуватиметься майбутніми поколіннями загальнозрівноважених і частково зрівноважених моделей. Однак, ці зв’язки є ще більш теоретичними, про що треба пам’ятати.

Можливо, найкращим способом врахування цих впливів є те, що традиційні загальнозрівноважені моделі створювалися для розгляду ефектів граничної торгівельної політики для економік держав, що є великими, динамічними, порівняно некорумпованими й відкритими, що мають певну техніку, технологію управління й урядову етику. За таких обставин не варто очікувати, що наявність посиленої іноземної конкуренції надто вплине на економіку, окрім запровадження деяких вдосконалень у розміщенні ресурсів: про все це йдеться, коли мова заходить про перехідні економіки, і тому нам довелося особливо враховувати такі аспекти:

і) Зв’язки між економікою та конкуренцією. Часто торгівлю розглядають як чинник, що сприяє конкуренції в економіці, особливо якщо вона мала та досить закрита. Цей вплив детально розглянули “теоретики нової торгівлі” (такі як Пол Кругман, Ентоні Венабл і Річард Болдуїн¹¹), які розробили моделі неповної конкуренції у торгівлі на основі моделі

¹¹ Стаття Baldwin and Venables’ 1995 щодо інтеграції регіональних економік є, можливо, найкращим узагальненням такого типу аналізу.

споживчого вибору “любов до розмаїття”¹². Лібералізація доступу до торгівлі поліпшує добробут споживачів численними способами, серед яких варто згадати такі:

- а) Розширений вибір різноманітних споживчих товарів. Коли торговельні бар’єри були високими, люди і багатьох менших і бідніших країнах мали б тільки доступ до кількох сортів сиру, видів черевиків, сортів фруктів та ін. (Звісно, це не стосується багатих людей.) Зниження торговельних бар’єрів розширює асортимент споживчих товарів, доступних для споживачів.
- б) Зменшення монопольних прибутків. Коли країна відносно мала, і в ній домінує жменька місцевих фірм, то від них треба чекати високих цін і поганих послуг. Стандартні моделі поганої конкуренції свідчать, що як тільки фірми-імпортери прийдуть на ринок, де панують такі захищені фірми, та здобудуть на ньому свою частку за рахунок цих місцевих фірм, то місцевим фірмам доведеться знизити ціни та поліпшити якість своїх послуг.
- в) Посилення спроможності отримання позитивного торговельного сальдо. У багатьох галузях для забезпечення низьких витрат фірми повинні працювати зі справді великими обсягами. Якщо економіка мала та захищена, і навіть якщо в ній існують кілька місцевих фірм, вони надто малі, щоб здобути економію на великих обсягах. Торговельна конкуренція може призвести до скорочення кількості таких фірм, але ті, що залишаться, найімовірніше, стануть більшими.

ii) Зв’язок між торгівлею та виробничими витратами. З огляду на ті самі причини, що описані вище, лібералізація торгівлі може дати фірмам можливість отримати ліпший доступ до постачальників вхідних ресурсів. Це дасть змогу фірмам здобувати кращі запчастини та необхідні супровідні послуги за меншу ціну, ніж це було раніше. Тут треба особливо наголошувати на лібералізації секторів фінансових послуг і телекомунікацій, які дуже сприяють розвиткові наявних видів бізнесу та посилюють ефективність вже існуючих видів бізнесу. Усі ці зміни мають вести до зростання ефективності та конкуренції у широкому спектрі галузей.

iii) Вплив ринку капіталів. Нині, навіть за того, що Україна досить бідна країна та відчайдушно потребує оновлення основного капіталу у багатьох сферах (зокрема транспортної та комунікаційної інфраструктури), вона зазнає значного впливу капіталу¹³. Цьому може запобігти лібералізація торговельних і фінансових послуг:

- а) Тому що робить з України більш конкурентоспроможного виробника і таким чином стимулюватиме інвестиції в Україну.
- б) Тому що зменшить витрати або поліпшить якість засобів виробництва, більшість з яких доведеться завозити, принаймні якщо українські фірми хочуть бути обладнаними за сучасними технологіями.
- в) Скорочення розміру прибутку та посилення ефективності фінансових послуг¹⁴.
- г) Зменшення премії за ризик на інвестиції в Україну¹⁵.

¹² У цій моделі використано основу, винайдену Dixit and Stiglitz, 1977. Застосування загального врівноваження для такого типу підходу до подібних питань європейської інтеграції зроблено на основі праць Baldwin et al (1997) та Edwards (2005b).

¹³ Нині Україна має позитивне сальдо торгового балансу в розмірі 10% ВВП. Хоча у пресі позитивне сальдо розглядають як “добру ознаку”, в українському разі це означає величезний вплив фінансового капіталу, тимчасом як місцева промисловість тільки виграла б від інвестицій.

¹⁴ Деякі дуже попередні дані оглядового аналізу даних (DEA) щодо банківської ефективності серед пострадянських економік свідчать, що українські банки суттєво поліпшили свій рейтинг з 2000 року, хоча це і відбулося від дуже низького початкового рівня. Частково це може відбивати вплив загального економічного пожвавлення внаслідок перших економічних реформ Ющенка. Результати аналізу DEA подано в додатку. Однак попереджаємо, що необроблені результати можуть надто оптимістично зображати сектори, де корупція та панування олігархів досі залишаються провідними рисами.

¹⁵ Це є провідною рисою дослідження розширення ЄС у праці Baldwin et al (1997), де їхній найоптимістичніший сценарій передбачав усунення 10% премії за ризик на капітал.

Деякі дуже приблизні моделі свідчать, що такі впливи ринку капіталу можуть позитивно вплинути на ВВП України і в короткостроковій перспективі збільшити його на 10%. Надбання фондів соціального забезпечення будуть меншими, проте все одно становитимуть близько 5% ВВП.

Вставка. Кілька моделей зі змінною основного капіталу

Для оцінювання впливу за різних значень змінної основного капіталу треба зробити кілька припущень щодо взаємозамінності між капіталом і працею, що створюють додаткову вартість в українській економіці. Зазвичай вважають, що технологічні еластичності взаємозаміни між капіталом і працею в межах галузі набагато менші одиниці, однак здатність переходити від одного капіталу до іншого в межах працезатратних галузей може збільшити загальну еластичність їхньої взаємозамінності у ВВП. Заперечуючи це, проведене нами моделювання свідчить, що зміна у складі промислового виробництва в Україні, найімовірніше, буде невеликою. Тому я вважаю додану вартість сукупною величиною функції постійної еластичності субституції (CES) капіталу та праці з еластичністю взаємозамінності, що дорівнює 0,5 за низької еластичності, та 0,9 – за високої. Якщо говорити про склад ВВП, то первинний доступний нам розподіл був таким:

ВВП	204190
у т.ч. податки	30720
(мінус) Дотації	-3456
Компенсації працівникам	86440
Капітальні витрати	44616
Прибуток	45869

Завищені прибутки виникають за припущення 35% монопольної торгівельної надбавки на витрати.

Вважають, що граничні витрати виробництва складаються з компенсацій працівникам плюс капітальні витрати та розподіляються: 66% на оплату праці та 34% – капітальні витрати. Саме ці дані використовують для калібрування первинної функції виробництва моделі CES. Передбачається, що глибша інтеграція України в європейську економіку зменшить капітальні витрати у три різні способи.

По-перше, витрати на засоби виробництва скоротяться за рахунок здешевлення імпорту. Приблизно це виглядає так, що ціна корисності (у нашій загальноврівноваженій моделі) ділиться на середню ціну на товари та послуги. Звідси ціна на засоби виробництва (порівняно із середніми цінами випуску в українські промисловості) може зменшитися на 2,3% за низької еластичності або на 3% за високої еластичності. По-друге, створення нового іміджу України як надійного місця, де провадження бізнесу знижує для інвесторів премію за ризик. Як консерватор, я вважаю, що це зменшить вартість капіталу (яка вимірюються як річна рента) на 10%. Зрештою, я також вважаю, що збільшення конкуренції у банківському секторі зменшить вартість капіталу.

Поєднавши всі ці зміни, вартість капіталу може зменшитися на 16,7% за низької еластичності та на 17,1% за високої еластичності.

Дешевший капітал впливає на добробут комплексно. По-перше, основні фонди зростуть на 14,4% за низької еластичності або на 28,8% за високої еластичності. ВВП теж зростає від 4,5% (за низької еластичності) до 8,8% (за високої еластичності) порівняно з оцінками, виданими нашою базовою загальноврівноваженою моделлю з основним капіталом. Це збільшить зарплату в Україні на від 8,8 до 9,7%.

Однак, як йшлося вище, якщо впровадження у моделювання додаткового капіталу відбувається через прямі іноземні інвестиції, то відбуватиметься також і компенсуючий вплив капіталів, прибутку та дивідендів. Поза тим, дешевша вартість засобів виробництва означає менші витрати на наявні українські фірми, а знижена премія за ризик також означає для них безпечніше існування (що зменшує соціальну вартість невизначеності). Зменшення розмірів прибутку у фінансах, як вважається, означатиме зниження прибутків українських банків.

Сумарний вплив усіх цих чинників буде таким, що добробут зростає на 4,5% (за низької еластичності), або на 4,8% (за високої еластичності), що доповнює надбання від торгівлі, визначені за допомогою нашої загальноврівноваженої моделі.

iv) Вплив на корупцію та марне витрачання (ресурсів). Дедалі більше економічної літератури присвячується (див. Perroni and Whalley, 1997) корупції, принаймні частково, і не тільки в аспекті місцевих інституцій і традицій, а й в аспекті “ренти”. Іншими словами,

особливо у суспільствах з недостатньо розвиненим процесом розробки та впровадження політики та законодавчими інституціями, хабарництво, залякування, крадіжки та розбазарювання ресурсів у кримінальних підприємствах будуть тим більшими, що більшими можуть бути потенційні прибутки від такого підприємства. Такі прибутки тісно пов'язані або з рентними доходами від власності, такої як нафтові родовища або золотоносні копальні, де право власності невизначене або підлягає офіційному затвердженню, або ці прибутки є прибутками від місцевих чи національних монополій.

- а) В Україні склалася така культура, коли олігархи, маючи тісні зв'язки з політиками (так було принаймні до 2004 року), успадкували більшість великих компаній, що домінують і на експортному, і на внутрішньому ринках. Прихід нових конкурентів ускладнений через корупцію та залякування, а також панування олігархів у фінансовому секторі.
- б) Доходи від квоти на сталь – класичний приклад монопольних доходів, які отримують олігархи.
- в) Посилення конкуренції у багатьох галузях виробництва споживчих товарів має збільшити розміри прибутку, і це означає, що потенційні вигоди від відлякування чи перешкоджання конкурентам незаконними чи напівзаконними методами зменшаться.
- г) Реформа сектору фінансових послуг і проникнення іноземних банків дуже допоможе започаткуванню нового бізнесу, який може змінити клімат у багатьох галузях.
- д) У деяких теоретичних працях¹⁶ йдеться про те, що економіки, де існує корупція, є предметом багатьох врівноважень (тому незначні зміни економічних параметрів можуть, за певних обставин, призвести до величезного перетворення з бідної та корумпованої на процвітаючу та менш корумповану країну).
- е) Послаблення влади олігархів над ресурсами послабить обмеження інвестицій у підприємництво для осіб, які нині мають обмеження у кредитах; а перехід політичної влади до підприємницької еліти втілиться в економічній політиці та інституціях, які є сприятливішими до підприємництва та зростання продуктивності (Falkinger and Grossman, 2005).

v) Вплив відбору фірм. У більшості стандартних економічних моделей вважається, що всі фірми однаково ефективні. Зрозуміло, що це нереально. На практиці існують добрі і погані фірми, а всередині однієї фірми можуть існувати добрі і погані підрозділи чи заводи.

- а) Посилення конкуренції внаслідок імпорту, найімовірніше, призведе до розмежування найнеефективніших заводів і фірм у багатьох галузях, що збільшить середню продуктивність (див. Edwards 2006, яка виходить з друку).
- б) Загалом тільки великі й ефективні фірми можуть із прибутком для себе виходити на експортний ринок¹⁷. За багатьох обставин лібералізація торгівлі, яка веде до швидшого зростання експортних галузей, приносить користь саме таким фірмам, що збільшить середню продуктивність в економіці загалом. Іноді саме у такому впливові визнають рушійну силу вражаючого післявоєнного зростання продуктивності японських і корейських експортних фірм.
- в) Що легше нові фірми можуть входити у ринок, зокрема це стосується експортних галузей, то більшими будуть їхні прибутки. Це тому, що якщо на ринок виходять багато нових фірм, то найефективнішим вижити найлегше, а менш успішні просто закриються. Знов-таки, лібералізація фінансових послуг та інституційні реформи можуть дуже вплинути на цей процес.

¹⁶ Наприклад, Kelly, 2005.

¹⁷ Див. Bernard et al, 2005.

vi) Віддання послуг на субконтракти й опанування нових технологій. Більшість торгівлі у наші дні, зокрема більшість торгівлі у Східній та Південно-Східній Азії, що швидко зростає, віддано на субконтракти західними фірмами. У результаті це веде до встановлення постійних ділових стосунків (часто з поглинанням чи створенням спільного підприємства), що дає змогу західним міжнародним корпораціям інвестувати, надаючи місцевим фірмам передові технології, торгові марки своїх товарів і технології провадження бізнесу. Хоча віддання бізнесу на субконтракт часто мотивується дешевшою вартістю місцевої робочої сили, низька зарплата не є єдиним стимулом до такого виду інвестицій. Головною причиною є те, що субконтрактні стосунки можуть бути досить ризиковими, а західна компанія інвестує в нову країну з її новим правовим та адміністративним середовищем, з відмінною діловою культурою та часто ненадійною інфраструктурою та місцевими постачальниками:

- а) Більша відкритість торгівлі, яка дає змогу західним фірмам використовувати звичних західних постачальників, і реформа фінансів, комунальних послуг та інфраструктури, які дають змогу місцевим партнерам провадити бізнес ефективніше, є важливими рушійними силами субконтрактів.
- б) Привабливість України можна суттєво підвищити, якщо увідповіднити її норми щодо бізнесу та стандарти щодо якості до норм і стандартів решти Європи.
- в) Суттєвими також є інвестиції у транспортну інфраструктуру.

vii) Вплив встановлення ділових контактів. Оскільки іноземні фірми ризикують, виходячи на новий ринок, то вони прагнуть розміщувати великі премії на ринку, що є до певної міри знайомим. Частково це залежить від історичних традицій торгівлі чи місцевих етнічних зв'язків (наприклад, китайський економічний бум великою мірою залежав від розвитку бізнесу в китайській діаспорі у Південно-Східній Азії, яка, своєю чергою, встановила зв'язки із Заходом задовго до того, як це зробили фірми з Китайської Народної Республіки). Однак як тільки успішні фірми виходять на ринок і показують свою успішність, інші йдуть за ними вже второваним шляхом. Тому ключем до успіху є першість у встановленні та підтриманні цих зв'язків¹⁸. Чи зможе Україна залучити нових інвесторів у широкому спектрі галузей (окрім, можливо, сільського господарства та металургійного виробництва) – питання проблемне і, можливо, найкращі перспективи тут спершу могли б бути у харчовій промисловості за умови, що Україна зможе подолати величезні проблеми та санітарні й фітосанітарні бар'єри (SPS) на торгівлю із Західною Європою.

Коли багато вважать економічні стосунки між фірмами й довіра, як це буває у багатьох галузях промисловості, то утворення надійних зв'язків розглядається як форма утворення капіталу, що потребує “інвестицій” у вигляді експериментів з новими партнерами. У економіці, що добре функціонує, фірми можуть будувати ширші мережі зв'язків, а в економіках, що погано працюють, де інституції та довіра є слабкими, можуть домінувати тісні внутрішні зв'язки між малими групами людей або фірм. Це стосується України, оскільки розпад Радянського Союзу призвів до руйнації багатьох попередніх економічних зв'язків. За певних економічних умов (які, здається, переважали у Польщі, Угорщині й інших країнах – кандидатах на членство в ЄС) після певного розриву, процес відновлення широких економічних зв'язків, причому і із Заходом, і всередині країни, пішов досить швидко, як і прогнозували деякі теоретики¹⁹. Однак у країнах СНД сталося дещо інше – пострадянський хаос призвів до панування у деяких колишніх радянських економіках (досить далеких від ЄС, а саме у Росії, Україні та Середній Азії) малих і корумпованих місцевих груп – олігархів, – які можуть перешкоджати реформам і блокувати прихід нових гравців на ринок. Теорія розуміння та моделювання цього процесу, або того, як і за

¹⁸ Див., наприклад, Edwards, 2005a.

¹⁹ Див., наприклад, Frijters, Bezemer and Dulleck (2005).

яких обставин інституційні та торговельні реформи можуть перетворити економіку з корумпованої, де обмежені та погано налагоджені зв'язки контролюються місцевими олігархами, на динамічну економіку із широкими економічними зв'язками – така теорія ще тільки народжується.

viii) Створення економічного іміджу України. Нині марка “Зроблено в Україні” є, можливо, ознакою дуже негативної вартості і для потенційних покупців, і для потенційних партнерів по бізнесу за кордоном. На відміну від цього марка “Зроблено в ЄС” зазвичай є сильним позитивним сигналом. Було б непогано, якби можна було сподіватися, що найкращі українські виробники прорвуться на західні ринки під марками західних же фірм, які віддадуть виробництво на субконтракт українським виробникам. Однак навіть залучення субконтракторів може бути нелегким, оскільки на це також впливатиме репутація України.

- а) Можливо, це буде найсильнішою, проте і найбільш нематеріальною перевагою “поглибленої інтеграції” України. “Головним призом” для місцевих українських фірм стане посилення довіри іноземних споживачів і ділових партнерів. „Проміжним призом” буде доступ до субконтрактів західних фірм, готових надати свої торгові марки та бренди товарам, виробленим в Україні. Щоб досягти навіть цього етапу, доведеться добре попрацювати над поліпшенням бізнес-іміджу України. А це потребуватиме реформ у всіх інституційних сферах, а також у торговельній політиці, політиці щодо конкуренції, у регулюванні та правилах щодо товарів, пов'язаних із “поглибленою інтеграцією”.
- б) Для України досягнення етапу взаємовизнання з ЄС у широкому спектрі товарів і послуг стане найважливішим кроком у створенні іміджу України як “фактичної частини Європи”.
- в) З погляду ЄС, надбання від створення нового іміджу України є в основному політичним. Треба попередити, що не слід думати, ніби ЄС може подарувати звання “фактична частина Європи” країні, яка далеко не дотягує до європейських правових і бізнес-стандартів, боячись запламувати імідж європейського бізнесу загалом.

4. Поглиблена інтеграція України та інституційні реформи

Як підсумовано у Главі 4, спадні емпіричні припущення про роль вдосконалення інституційних якостей (Piazolo, 1999) свідчать, що поліпшення третини інституційної якості матиме статичний вплив на приблизно 1% українського ВВП, з подальшим впливом на утворення капіталу (включаючи створення зв'язків і формування суспільного капіталу), що призведе в результаті до прибутку у 20–30%, і, можливо (враховуючи дослідження, що ґрунтуються на формулах “ендогенного зростання”), навіть призведе до подальшого зростання темпів, які зростатимуть кумулятивно з року в рік.

Очевидно, такі оцінки набагато вищі за “ортодоксальні” загальні оцінки впливу реформи торговельної політики (навіть коли ті реформи передбачають “поглиблену інтеграцію”), як вже було сказано вище. Однак між широкомасштабними економічними впливами інтеграції, як визначено у відповідних “завищених оцінках” (які тільки зараз впроваджено до загальнозрівноважених моделей), і впливами, емпірично дослідженими у деяких працях (як, наприклад, у П'яцоло), існує багато спільного. Наприклад, вплив нагромадження капіталу може додати від 5 до 10 в.п. до національного доходу України (як вже зазначалося вище), а посилення конкуренції може зменшити обсяги та стимули до корупції, і здобутки від того будуть рівнозначними за обсягами.

Однак існують також подальші впливи, які не можна зафіксувати. Деякі з них пов'язані з інституційними реформами у сферах, що не стосуються торгівлі безпосередньо²⁰. Інші можуть залежати від інвестицій у капітальну інфраструктуру²¹, а треті можуть залежати від політичної відкритості. І все-таки деякі ключові аспекти економічного розвитку, а ми вже згадували зв'язки та суспільний капітал у контексті торгівлі, – досі важко піддаються моделюванню.

Опитування, описане у Главі 4, свідчить, що міжнародні угоди можуть “фіксувати” інституційні реформи, і таким чином, прив'язуючи реформи до торговельних чи політичних угод, можна посилити довіру до них. Найважливіше, що бізнес може працювати у прозорому середовищі, де є економічне й інституційне спрямування політики. Це може відігравати важливу роль у розвитку широких економічних зв'язків, як було показано вище.

Ніде цей вплив інституційно-торгівельно-політичних взаємозв'язків не є таким очевидним, як у разі успішного вступу країн-кандидатів до ЄС – від Ірландії до Іспанії та від Португалії до Угорщини. Пакет реформ “поглибленої інтеграції” не може зайти так само далеко. Напевно, буде набагато важче створити елемент довіри до українських реформ, хоча наше моделювання переконує, що потенційні надбання від поглибленої інтеграції будуть немалими, а наш розгляд ширших впливів свідчить, що ці надбання для України можуть бути доволі вагомими.

²⁰ Хоча “поглиблена інтеграція” чимдалі розглядається як така, що передбачає реформу у секторі послуг, її вплив на регулювання буде всеосяжним, зокрема, якщо інтеграція буде розглядатися не тільки як встановлення регулювання, а і створення та підтримання інституцій, необхідних для підтримання регулювання.

²¹ Які, втім, треба розглядати як важливий елемент “поглибленої інтеграції”, оскільки капітальна інфраструктура – шляхи, залізниці, аеропорти, готелі та ін. – надто важливі для максимізації прибутків від економічної відкритості, навіть якщо ця інфраструктура потребує фінансової підтримки.

Література

- Anderson, J.E. and E. van Wincoop (2004): 'Trade Costs', *Journal of Economic Literature* Vol. 42, No. 3, September 2004.
- Baldwin, R.E., J.F. Francois and R.Portes (1997): 'EU enlargement: small costs for the West, big gains for the East'. *Economic Policy* April 1997, pp 127–176. Also comments by Rodrik following.
- Baldwin, R.E. and A.J. Venables (1995): 'Regional Economic Integration.' In Gene M. Grossman and Kenneth Rogoff (eds) *Handbook of International Economics*, Vol. 3. pp 1597–1644, Elsevier, Amsterdam.
- Bernard, A.B., S.Redding and P.K.Schott (2005): 'Comparative Advantage and Heterogeneous Firms'. Paper presented at conference on Globalisation and Firm Level Adjustment, GEP centre, Nottingham, June 2005.
- Brenton, P. and J.Whalley (1999): 'Evaluating A Ukraine-EU Free Trade Agreement Using a Numerical General Equilibrium Trade Model', Report prepared under *EES Project UK26: Study on the Economic Feasibility, General Economic Impact and Implications of a Free Trade Agreement between the European Union and Ukraine*.
- Edwards, T.Huw (2006, forthcoming): 'Who Gains from Restructuring the Post-Soviet Transition Economies, and Why?', forthcoming, *International Review of Applied Economics*.
- Edwards, T.Huw (2005a): 'Import Search and the Path-Dependency of Trade', *mimeo*, Loughborough University.
- Edwards, T. Huw (2005b): 'Implicit Trade Costs and European Single Market Enlargement', Loughborough University Department of Economics *working paper ERP 05–04*.
- Falkinger J., and V. Grossman, "Distribution of Natural resources, Entrepreneurship, and Economic Development: Growth Dynamics with Two Elites", CESifo, Working Paper No 1562, Munich, October.
- Frijters, P., D.J.Bezemer and U. Dulleck (2003): 'Contacts, Social Capital and Market Institutions – a Theory of Development'. <http://homepage.univie.ac.at/uwe.dulleck/>.
- Kelly, M. (2005): 'Developing Rotten Institutions'. *CEPR Discussion Paper no 5281*.
- LeJour, DeMooij and Nahuis (2001): 'EU Enlargement: Implications for Countries and Industries'. *Report CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis*.
- Maskus, K.E. and J.S.Wilson (eds 2001): '*Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade*.' Michigan University Press. Chs 1 and 2 by the editors.
- Perroni, C. & John Whalley, 1998. "Rents And The Cost And Optimal Design Of Commodity Taxes," *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. .0(3), pages 357–364.
- Posner, R. (1975): 'The Social Costs of Monopoly and Regulation', *Journal of Political Economy*, 83: 807–827.
- Rauch, J.E. and V.Trindade (2003): 'Information, International Substitutability, and Globalization.' *American Economic Review* 93 (June 2003): 775–991.

Додаткові таблиці

Таблиця 6. Вплив реформ на торгівлю між 15 країнами ЄС та Україною

<u>Вплив на український експорт до 15 країн ЄС</u>		Влив кожної стадії:		
	<u>Базове значення</u>	CEEС/SEEC	Україна/ЄС/CEEС/SEEC	Україна Єдиний ринок
		Вступ у єдиний ринок	FTA	Збільшення
С/г	139	-1,44%	49,64%	103,37%
Копалини	28	-3,57%	7,41%	142,73%
Харчова промисловість	395	0,76%	98,49%	18,11%
Легка промисловість	540	-9,07%	65,38%	18,14%
Важка промисловість	1 894	-3,43%	22,42%	9,08%
Текстильна промисловість	431	0,00%	25,06%	2,97%
Метали	98	-4,08%	1714,89%	76,09%
Послуги	1 031	8,34%	1,79%	194,25%
РАЗОМ	4 556	-0,70%	64,83%	56,88%

<u>Вплив на експорт з 15 країн ЄС до України</u>				
С/г	517	-9,67%	36,62%	48,66%
Копалини	753	-13,94%	2,93%	-2,72%
Харчова промисловість	107	-7,48%	64,65%	6,71%
Легка промисловість	101	-18,81%	25,61%	-5,41%
Важка промисловість	1 594	-18,57%	7,40%	-6,89%
Текстильна промисловість	323	-3,41%	4,49%	8,74%
Метали	1 173	-17,90%	20,77%	18,45%
Послуги	1 279	1,09%	0,08%	140,31%
РАЗОМ	5 847	-11,72%	11,35%	35,58%

Таблиця 7. Вплив реформ на торгівлю між СЕЕС та Україною

<u>Вплив на український експорт до СЕЕС</u>		Вплив кожної стадії по черзі:		
		СЕЕС/СЕЕС	Україна/ЄС/	Україна
		Вступ	СЕЕС/СЕЕС	Єдиний ринок
	<u>Базове значення</u>	у єдиний ринок	FTA	Збільшення
С/г	49	38,78%	48,53%	184,42%
Копалини	30	40,00%	7,14%	242,22%
Харчова промисловість	158	9,49%	97,11%	27,80%
Легка промисловість	220	-31,82%	65,33%	-11,75%
Важка промисловість	618	62,14%	22,26%	83,45%
Текстильна промисловість	134	40,30%	25,00%	45,07%
Метали	35	111,43%	1460,81%	238,29%
Послуги	137	-55,47%	1,64%	21,37%
РАЗОМ	1 381	27,30%	94,08%	74,68%

Вплив на експорт з країн ЄС СЕЕС до України				
С/г	260	131,92%	21,89%	282,12%
Копалини	235	85,96%	-0,46%	109,04%
Харчова промисловість	78	83,33%	68,53%	112,24%
Легка промисловість	71	57,75%	41,07%	83,70%
Важка промисловість	775	62,84%	13,79%	87,33%
Текстильна промисловість	54	53,70%	24,10%	74,60%
Метали	425	198,12%	12,39%	307,40%
Послуги	50	-58,00%	4,76%	8,82%
РАЗОМ	1 948	101,64%	15,94%	162,79%

Таблиця 8. Вплив реформ на торгівлю між SEEC та Україною

Вплив на український експорт до SEEC		Вплив кожної стадії по черзі:		
	Базове значення	CEEС/SEEC	Україна/ЄС/CEEС/SEEC	Україна Єдиний ринок
		Вступ у єдиний ринок	FTA	Збільшення
С/г	24	66,67%	50,00%	233,33%
Копалини	9	55,56%	7,14%	262,96%
Харчова промисловість	22	59,09%	97,14%	86,76%
Легка промисловість	98	1,02%	63,64%	29,08%
Важка промисловість	352	40,06%	21,91%	57,77%
Текстильна промисловість	67	28,36%	25,58%	33,11%
Метали	21	19,05%	1500,00%	93,15%
Послуги	50	-58,00%	4,76%	8,82%
РАЗОМ	643	26,44%	76,75%	70,52%

Вплив на експорт з SEEC країн ЄС до України				
С/г	114	103,51%	40,95%	232,34%
Копалини	205	73,17%	7,61%	91,76%
Харчова промисловість	45	108,89%	61,70%	141,87%
Легка промисловість	17	117,65%	16,22%	153,08%
Важка промисловість	602	55,81%	13,43%	78,95%
Текстильна промисловість	30	33,33%	37,50%	52,73%
Метали	412	143,93%	9,75%	235,71%
Послуги	76	-50,00%	0,00%	17,11%
РАЗОМ	1 501	82,48%	15,52%	135,02%

Анекс А до Додатка IV

Технологічні списки рівнянь для дослідження щодо України

Модель розрахована на охоплення багатьох країн, вона загальноорівноважена та адаптована за моделлю, використаною Брентоном–Велі 1999 року. Їхнє дослідження описує модель у менш технічний спосіб, і цей опис за своїм характером більш технічний.

Процедура моделювання полягала у такому:

Як із будь-якою загальноорівноваженою моделлю (див. Shoven and Whalley), ми починаємо з побудови моделі, яка визначає, як ми моделюватимемо виробництво, споживання та торгівлю:

- На основі цієї структури нам потрібно оцінити серії еластичностей, покладаючись на наявну з цього приводу літературу.
- Потім ми приймаємо, що наша база даних представляє врівноважений стан світової економіки згідно зі структурою моделі, яку ми прийняли. На основі такого припущення ми можемо відкалібрувати серії частин та інші структурні параметри, які допоможуть нам знайти рівновагу моделі.
- Потім ми записуємо рівняння моделі. Вони потребують численних змінних, які змінюються водночас з тим, як ми змінюємо припущення щодо тарифів та інших інструментів політики для обрахунку нових значень рівноваги.
- Потім ми підставляємо нові значення для інших інструментів політики та обраховуємо нове значення рівноваги внаслідок впливу на торгівлю, виробництво та добробут споживачів.

Всі наші дані відкалібровано на основі первинного набору даних. Це серії таблиць вхідних-вихідних ресурсів і торгівлі, де світ поділено на шість регіонів, а виробництво та споживання поділено на вісім широких класів споживчих товарів.

У поданому нижче переліку рівнянь наші регіони мають індекси 'r' або 'rr', а споживчі товари - 'g' або 'gg', тобто $CNS_{r,g,rr}$ означає споживання у країні r споживчого товару g, виробленого у країні rr. $CNS_{r,g,tot}$ означає споживання у країні r агрегованого споживчого кошика g з усіх країн.

Змінні, що використовувалися в моделі

Нижче наведено списки **змінних**, використаних у моделі. Це економічні серії, які, як ми вважаємо, змінюються мірою того, як ми задовольняємо вимоги врівноваження, передбачені для моделі, водночас з тим, як змінюються певні припущення щодо тарифів та ін.

$PRN_{r,g}$	виробництво
$CNS_{r,g}$	споживання
UTP_r	ціна комунальних послуг
INC_r	дохід
$PRP_{r,g}$	ціна виробника
$PRC_{r,g,r}$	ціна споживача
$CP1_{r,g,r}$	агрегована ціна CES
REV_r	тарифи та податкові надходження

Рівняння моделі

* Функції виробництва з виведеними з них функціями пропозиції

Ми починаємо з моделювання виробничої частини економіки. Ми використовуємо структуру виробництва моделі Брентона–Велі, розроблену для моделювання української економіки, щодо якої існувало дуже мало даних. Звідси, виробництво моделювалося не в деталях. Скоріше припускалося, що економіка працює “на межі можливого виробництва”, тобто що вона може виробити більше одних товарів за рахунок зменшення кількості інших. Показник, наскільки один товар може бути замінений іншим, визначався еластичністю трансформації σ_t . Однак для простоти вміщені нижче рівняння практично записані для “параметрів трансформації” ρ_t , які безпосередньо стосуються еластичності трансформації завдяки формулі $\rho_t = (\sigma_t - 1) / \sigma_t$.

Треба пам’ятати, що ця формула не має проміжних вхідних ресурсів та не розрізняє чинники виробництва (такі як трудові ресурси чи капітал).

Межа можливого виробництва (PPF)

Це рівняння виражає рівновагу між виробництвом товару g у країні r . $PP1_{r,g}$ – це розподілений параметр, що ґрунтується на структурі виробництва базового року для кожної країни.

$$PPF_R = \left(\sum_g PP1_{r,g} PRN_{r,g}^{\rho_{tr}} \right)^{1/\rho_{tr}}$$

Функція постачання (всі товари, за винятком категорії 8)

Нам треба дізнатися, як виробництво кожної категорії товарів змінюватиметься залежно від зміни цін виробника. Я обраховую ці зміни як співвідношення виробництва товару g до виробництва товару категорії 8 (послуги) для кожної країни: це співвідношення також змінюватиметься залежно від цін згідно з еластичністю трансформації.

$$PRN_{r,g} = PRN_{r,g8} ((PP1_{r,g} PRP_{r,g8}) / (PP1_{r,g8} PRP_{r,g}))^{1/(1-\rho_{tr})}$$

Моделювання споживчої частини

Функція доходу з виведеною функцією попиту

Загальний дохід країни r складається з надходжень від продажу товарів плюс надходження від податків і тарифів та допомоги з-за кордону.

$$INC_r = \sum_g PRN_{r,g} PRP_{r,g} + REV_r + AID_r$$

Агреговані ціни для кожного виду споживчих товарів

Припускаємо, споживачі максимізують використання, що є предметом бюджетних обмежень (яке впливає з INC_r , як наведено вище). Використання моделюється як внутрішня функція CES, так що на найвищому рівні споживачі вибирають між різними класами товарів (такими, як послуги чи продукти харчування) та водночас на нижчому рівні між різними країнами походження для кожного типу товарів (наприклад, між європейськими чи російськими продуктами харчування).

Ми починаємо з обчислення “середньої ціни” для групи товарів g з усього спектра країн.

$$CPI_{r,g} = \left(\sum_{rr} CNS_{r,g,rr} PRC_{r,g,rr} \right) / CNS_{r,g,tot}$$

Відповідно, ми виводимо “середню ціну” для послуг, продуктів харчування, легкої промисловості та ін.

Найвищий рівень попиту на товари кожної категорії

Це обчислюється з того, як споживач спочатку розподіляє витрати ($BENCNS_{r,g,tot}$ – сумарне споживання у країні r базової кількості товарів класу g будь-якого джерела походження), разом зі зміною споживчих цін через найвищу можливу еластичність заміни у споживанні σ_s та заміну відповідних параметрів $\rho_s = (\sigma_s - 1) / \sigma_s$.

$$CNS_{r,g,tot} = CNS_{r,g,tot} \times (BENCNS_{r,g,tot} / BENCNS_{r,g,tot}) \times (CPI_{r,g} BENCPI_{r,g} / (CPI_{r,g} BENCPI_{r,g}))^{1/(1-\rho_s)}$$

Граничні витрати на використання у кожній країні

У моделі використано граничні витрати на використання як загальний індекс цін. Вони набирають форм CES (постійна еластичність споживання) – функція ціни, де UP_0 – параметр, вирахований з базових даних для вираження загальних цін у індексі.

$$UTP_r = (1 / UP_0) \times \left(\sum_{gg} UP_{r,gg}^{(1/(1-\rho_s))} CPI_{r,gg}^{(\rho_s/(1-\rho_s))} \right)^{(\rho_s-1)/\rho_s}$$

Попит на товари з різних національних джерел

Тепер ми переходимо на нижній рівень функції споживчого використання, який визначає, як споживачі розміщують витрати на товар g (приміром, на продукти харчування) між різними регіонами походження продуктів. $Share_2$ – це параметр розподілу, який відбиває, як споживачі обирають у базовому випадку розподіл споживання між різними країнами походження. Ці частини змінюватимуться і відбиватимуть зміни у відносних цінах (включаючи податки та тарифи), залежно також від постійної еластичності заміни на нижньому рівні σ_2 та відносного параметра заміності $\rho_2 = (\sigma_2 - 1) / \sigma_2$.

$$CNS_{r,g,rr} = CNS_{r,g,tot} \times SHARE2_{r,g,rr}^{1/(1-\rho_2)} \times (CPI_{r,g} / PRC_{r,g,rr})^{1/(1-\rho_2)}$$

Збалансований бюджет (домогосподарств)

Обмеження бюджету споживача – це витрати, що дорівнюють доходам. Для простоти у цій моделі ми не дозволяємо змінюватися заощадженням.

$$INC_r = \sum_g \sum_{rr} CNS_{r,g,rr} PRC_{r,g,rr}$$

Кліринг ринку

Для кожного класу товарів g сумарне споживання в усіх країнах дорівнює сумарному виробництву в усіх країнах.

$$\sum_{rr} CNS_{r,g,rr} = PRN_{r,g}$$

Нульовий прибуток

Знову-таки для простоти, у моделі прийнято, що всі ринки абсолютно конкурентні (хоча різні країни виробляють різні продукти й існують податки, тарифи та торгівельні витрати). Ціна для споживачів дорівнює ціні виробництва плюс тарифи та плюс податок на споживання.

$$PRC_{r,g,rr} = PRP_{rr,g} (1 + TAR_{r,g,rr}) (1 + TAX_{r,g})$$

Збалансований бюджет держави

Уряд кожної країни отримує прибутки від споживчих податків і тарифів. Вони розподіляються у формі разових виплат серед споживачів, для використання на товари за їхнім вибором (у моделі не використовується безпосереднє державне витрачання).

$$REV_r = \sum_g \sum_{rr} (PRP_{rr,g} TAR_{r,g,rr} + PRP_{rr,g} TAX_{rr,g} + TAX_{r,g} TAR_{r,g,rr} PRP_{rr,g}) CNS_{r,g,rr}$$

PRPr,g1 model – мають фіксоване значення 1 і використовується як знаменник моделі.

PRP.FX("ROW","G1") = 1.

Моделювання зміни витрат на кордоні

Як і за тарифами, ми вважаємо, що товари, які продаються, також піддаються витратам на кордоні $ICB_{r,g,rr}$, коли їх перевозять з регіону r до регіону rr . Ці витрати, ми вважаємо, відбивають вплив регуляторних бар'єрів на торгівлю та, за припущеннями, мають бути у формі фіксованих витрат, пропорційних вартості проданих товарів ("айсберг витрат"). Ці витрати відображають різні технічні специфікації та сполучуваність товарів, маркування, тестування та витрати прикордонного та митного контролю. Ми оцінюємо ці витрати, порівнюючи, як торгівельні схеми у різних регіонах відрізняються від ідеальної схеми, використовуючи для цього гравітаційну модель.

Ми припускаємо, що поглиблена інтеграція знижує витрати на торгівлю між Україною та різними регіонами ЄС, зменшуючи чи знімаючи регуляторні бар'єри. Найлегший шлях змоделювати це у структурі моделі Брентона–Велі – це пристосувати параметри меншого розподілу. Відповідно, якщо регуляторні витрати на український експорт товару g у ЄС зменшилися, тоді ми вважаємо, що споживачі ЄС можуть отримати більше користі від товару g , що імпортується з України. Це відображається у зростанні параметра розподілу для українського експорту до Великої Британії :

$$SHARE2_{r,g,rr} = UP2_{r,g,rr} * (1 - ICB_{r,g,rr})^{\rho S2_{r,g}},$$

де $UP2$ – це розподіл параметра для базового випадку, а ICB – прийняті витрати на кордоні між двома країнами.

Анекс В до Додатку IV

Дивергенція (відхилення) торгівлі й ефект створення (умов) торгівлі

Окрім гравітаційної моделі, техніко-економічне обґрунтування 1999 року враховувало різноманітні додаткові статистичні показники, які мали оцінити можливе створення торгівлі або вплив дивергенції внаслідок ФТА (угоди про вільну торгівлю) між Україною та ЄС. У Таблиці 5.1 наведено цю інформацію для 1997 року та оновлено її для 2004 року. Всі дані стосуються імпорту європейської п'ятнадцятки з України та великої кількості країн, взятих для порівняння на чотиризнаковому рівні за поєднаною системою контрольних чисел (CN) для класифікації товарів.

У першій колонці Таблиці 5.1 показано, що Україна, як і більшість інших перехідних економік, між 1997 та 2004 роками сильно диверсифікувала свій експорт до країн європейської п'ятнадцятки. Хоча Україна була представлена тільки на 54% серед 1 248 категорій продуктів, імпортованих з ЄС 1997 року, 2004 року цей показник виріс до 75%. Серед країн СНД Україна нині є другою за диверсифікацією після Росії країною – експортером до ЄС, і зростання відсотків тут є чи найбільшим для цієї групи експортерів до ЄС. Загалом, що диверсифікованіша торгівля існує до укладення Угоди про вільну торгівлю, то менше відбувається (потім) дивергенція торгівлі.

Хоча Україна експортувала до ЄС величезну кількість категорій продуктів, ступінь концентрації експорту на певних категоріях продуктів між 1997 та 2004 роками залишився майже незмінним, як про це свідчить відносний стандарт відхилення торгівельних частин (розподілів) за окремими торгівельними категоріями (друга колонка Таблиці 5.1). Більше значення цього показника свідчить про більшу концентрацію імпорту у ЄС за вужчого продуктового спектра. За відносно стандартного відхилення 6.2 2004 року імпорт європейської п'ятнадцятки з України був концентрованішим, ніж імпорт цієї ж п'ятнадцятки зі старих країн ЄС і країн СЕЕС (окрім країн Балтії), але набагато менш концентрованим, ніж імпорт ЄС-15 з багатьох інших країн СНД. За емпіричним правилом, країна, що експортує більшу частину категорій продуктів, імпортованих ЄС, і чий експорт не надто концентрований на кількох продуктах, найімовірніше, може вважатися “природним торгівельним партнером” ЄС. У цьому разі ефекти створення торгівлі від преференційної торгівельної угоди, такої як Угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС, можуть переважити будь-який негативний вплив дивергенції торгівлі на добробут, який може статися.

Третя колонка Таблиці 5.1 описує ступінь подібності спектрів продуктів, імпортованих у ЄС з України та з конкуруючих країн-експортерів. Ступінь збігання продуктів вимірюється індексом подібності, який був запроваджений Finger та Kreinin (1979):

$$S_{ii} = \sum_{i=1}^n \text{Min}(w_{UKR,i}, w_{ji}) * 100,$$

де $w_{UKR,i}$ – частка продукції i в загальному імпорті ЄС-15 з України, а w_{ji} – це частка тої самої продукції та імпорті ЄС-15 з країни j . Що вища величина індексу, то подібнішими одна до одної є експортні структури обох країн і то більшим буде обсяг потенційної дивергенції торгівлі.

Виявилося, що ступінь подібності між імпортом європейської п'ятнадцятки з України та інших країн – не членів ЄС (чи країн, з якими вони не мають угоди про вільну торгівлю) порівняно низький. Практично, найбільше збігання торгівельного асортименту існує з Литвою, де індекс подібності знизився з 36% 1997 року до 31% 2004 року. Такі само високі, проте такі, що постійно падають, значення індексу існують у торгівлі з країнами

СЕЕС, країнами Південно-Східної Європи та Білоруссю і Росією. На відміну від цього імпорту ЄС-15 з України став подібним до імпорту з поточними членами ЄС, і значення індексу зросло приблизно на одну п'яту. Загалом головний висновок із дослідження залишається тим самим, що й зроблений 1999 року: [...] *за інших однакових умов* зона вільної торгівлі між ЄС та Україною [...] матиме більший вплив на імпорту ЄС з інших країн Європи, які вже мають угоди про вільну торгівлю з ЄС, або з країнами, що прагнуть укласти такі угоди” (Brenton, 1999). Індекс подібності свідчить, що будь-яка дивергенція торгівлі в результаті угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, найімовірніше, буде обмеженою.

Інше вимірювання потенційного чинника дивергенції торгівлі, наведене у колонці 4 Таблиці 5.1, де зроблено припущення, що дивергенція торгівлі внаслідок угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС буде тим більш вірогідною, що більшу частку у імпорті ЄС мають ті категорії продуктів, у яких обидві країни мають очевидні порівняльні переваги (індекс RCA більший 1; детальний розгляд побудови цього індексу розглянуто у роботі Brenton 1999). Для експорту кожної країни до країн ЄС-15 у Таблиці 5.1 зазначено частку тих продуктів, у яких ця країна та Україна мають порівняльні переваги у торгівлі з європейською п'ятнадцяткою. Наприклад, 2004 року 58% експорту з Таджикистану до ЄС-15 становили продукти, де Таджикистан та Україна демонструють очевидні порівняльні переваги в торгівлі з цими країнами (переважно це алюміній), порівняно з 1997 роком, коли цей індекс становив тільки 3% (а в Таджикистані точилася громадянська війна). Таке вимірювання потенційного конкурентного тиску України зменшилося для більшості країн СЕЕС з 1997 до 2004 року, але збільшилося для кількох країн ЄС-15 (хоча досі перебуває на низькому рівні), і досить суттєво зросло для деяких країн – не членів, включаючи США, Канаду та Мексику, Єгипет і Південну Африку. Цей результат свідчить, що існує певний потенціал для дивергенції торгівлі, якщо угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС призведе до отримання Україною великого преференційного прибутку на окремих продуктах.

П'ята колонка Таблиці 5.1 показує частку внутрішньогалузевої торгівлі (ІТ) у торгівлі кожної країни з європейською п'ятнадцяткою. Важливим етапом реструктуризації промисловості та переорієнтації міжнародної торгівлі у багатьох країнах СЕЕС було різке зростання внутрішньогалузевої торгівлі з ЄС. Хоча за період з 1997 до 2004 року цей розвиток відзначається зростанням частки ІТ для багатьох країн СЕЕС, значення відповідного показника для України застигло на низькому рівні близько 16%. Звідси, розподіл праці між Україною та країнами ЄС-15 досі пролягає за галузями, і в результаті сектори, які отримують прибутки від Угоди про вільну торгівлю між Україною та європейською п'ятнадцяткою через збільшення можливостей для експорту, часто не збігатимуться з тими секторами, які зіткнуться зі зростанням конкуренції з України (тимчасом як за великої частки внутрішньогалузевої торгівлі проблеми та можливості можливо збіглися б у межах тих самих галузей).

Таблиця 5.1. Імпорт України та конкурентів до країн ЄС-15: показники структури торгівлі (1997–2004, %)

Таблиця 5.1. Імпорт ЄС-15 з України та її конкурентів: показники структури торгівлі, 1997–2004 роки, %

	Охоплення за продукцією		Порівнянне стандартне відхилення		Подібність		Частки RCA		ІТ	
	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004
“Старі” члени ЄС										
Франція	99,0	99,1	4,4	5,2	17,0	21,2	8,4	13,7	73,1	73,0
Нідерланди	99,1	99,3	4,1	4,1	19,6	24,6	12,7	12,7	68,3	69,4
Німеччина	99,2	99,4	4,6	5,0	16,8	19,6	6,3	8,4	71,8	77,0
Італія	98,9	99,0	2,9	3,0	18,4	21,1	12,5	12,0	54,4	56,0
Греція	78,0	85,7	5,1	4,7	17,9	21,3	18,1	19,2	26,3	40,2
Португалія	90,5	92,5	5,9	5,1	18,2	21,4	19,8	23,4	43,5	55,3
Іспанія	98,2	99,1	7,0	7,4	15,3	18,0	7,9	9,0	60,7	64,8
Австрія	96,1	98,1	3,5	3,3	17,7	21,1	12,9	16,8	61,0	69,1
СЕЕС										
Естонія	65,0	84,5	7,7	6,3	28,4	26,7	45,0	36,3	31,6	44,0
Латвія	48,9	78,9	12,5	11,0	27,2	27,2	64,6	69,3	20,9	30,3
Литва	51,9	86,0	6,4	8,4	36,4	31,4	65,7	51,7	15,5	28,3
Польща	89,7	96,6	4,0	4,6	26,9	25,2	23,2	23,2	36,5	49,6
Чехія	89,1	96,7	3,7	4,6	22,3	22,1	18,3	16,5	56,1	64,7
Словаччина	72,7	92,1	5,5	8,2	27,8	29,1	28,2	28,7	39,6	46,3
Словенія	76,5	83,3	5,4	6,0	20,3	18,1	20,5	18,6	47,8	55,2
Угорщина	85,4	90,9	5,3	6,5	22,4	19,1	17,0	10,2	45,8	51,1
Румунія	70,0	81,2	5,9	5,4	30,2	30,3	49,7	50,3	24,4	33,5
Болгарія	66,3	76,0	4,9	5,2	30,5	29,8	45,3	41,4	25,6	30,8
СНД										
Україна	54,3	74,9	6,6	6,2			89,2	89,3	16,9	16,2
Білорусь	39,4	56,6	5,0	15,8	27,4	29,0	48,4	73,8	17,3	13,5
Молдова	18,2	28,2	9,0	10,4	35,5	16,0	62,5	78,4	9,6	20,3
Росія	77,1	87,3	12,6	17,8	24,6	25,4	27,1	29,7	6,3	5,4
Грузія	12,8	18,8	13,0	13,0	21,4	18,6	61,1	53,4	14,4	4,6
Вірменія	6,7	13,5	29,5	15,7	7,7	9,5	8,2	43,6	29,1	40,6
Азербайджан	11,1	15,6	14,4	30,5	12,5	9,0	39,0	10,2	11,6	2,9
Казахстан	17,4	27,8	18,4	29,0	6,7	9,6	5,3	6,8	44,7	1,2
Туркменістан	5,8	8,3	18,0	19,8	8,6	9,7	30,0	44,6	3,9	1,8
Узбекистан	10,2	17,0	26,1	17,7	4,0	3,1	5,3	5,0	0,4	1,8
Таджикистан	2,7	4,9	24,1	19,8	2,5	6,7	3,0	57,6	0,9	1,0
Киргизстан	5,5	9,3	17,8	12,4	3,9	9,3	9,4	35,8	0,8	3,0
Інші країни Європи										
Туреччина	81,2	87,9	4,6	5,3	22,4	21,5	20,1	19,4	23,2	33,5
Албанія	30,6	33,8	9,7	9,8	26,3	22,8	65,3	61,7	14,5	24,8
Хорватія	50,7	79,2	6,3	5,1	27,6	27,7	43,6	30,6	28,8	36,8
Боснія та Герцеговина	63,0	51,9	5,0	7,8	26,5	24,2	72,6	58,3	13,6	20,9
Сербія та Чорногорія	26,4	67,4	8,2	6,0	27,1	24,9	39,9	43,6	17,3	23,6
Македонія	40,3	43,8	6,8	8,1	22,9	23,6	45,8	62,9	12,8	12,8
Африка										
Марокко	60,4	65,2	6,4	6,6	19,1	17,3	34,6	41,6	17,1	19,9
Туніс	55,5	62,0	8,2	6,9	19,7	18,1	49,2	40,4	21,6	28,5
Єгипет	57,8	65,1	13,4	9,8	17,2	29,1	14,4	43,8	16,2	15,5
Південна Африка	80,5	82,6	9,7	8,5	13,5	17,4	11,3	28,5	16,7	22,5
Америка										
США	98,4	98,6	4,4	5,2	13,6	14,3	3,6	12,2	58,2	60,1
Канада	89,3	89,3	5,1	5,4	14,4	22,4	9,4	22,1	37,0	40,2
Мексика	71,0	72,4	8,0	9,7	14,8	13,1	14,3	31,2	28,7	34,8
Бразилія	78,4	85,0	8,1	7,1	15,6	27,4	6,8	10,1	16,7	19,4
Чилі	49,7	56,6	13,2	15,2	6,7	5,5	10,5	6,0	2,3	4,5
Парагвай	13,4	15,6	24,4	26,2	6,0	5,9	12,7	16,0	0,9	1,6
Аргентина	60,5	66,7	9,9	13,5	12,6	11,9	15,2	14,6	8,3	9,4
Азія										
Індія	83,4	89,7	4,5	4,2	18,9	20,2	15,4	17,3	24,5	28,5
Індонезія	67,0	69,1	4,8	5,0	15,0	16,0	15,0	23,5	8,7	16,1
Китай	89,0	94,6	3,8	5,3	16,5	17,0	12,3	10,5	19,0	25,0
Південна Корея	73,6	80,8	7,8	9,6	9,0	8,3	4,1	2,6	31,3	28,0
Японія	89,3	91,1	7,0	7,1	6,3	7,9	1,5	2,6	49,1	48,8
Тайвань	76,8	79,7	8,9	9,7	8,2	9,0	4,2	2,3	29,3	31,1

Джерело: база даних Eurostat Comext; розрахунки автора

Анекс таблиць і цифр

Таблиця 1. Основні макроекономічні показники України, 1998–2007 роки

Показник	Рік	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 оцін- ка	2005	2006 прогноз	2007
Економічна діяльність											
ВВП, млрд. грн.		102,6	130,4	170,1	204,2	225,8	267,3	344,8	412,1	486,5	542,6
Реальний ВВП, <i>рвз</i> *		-1,9	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	4,0	5,5	6,0
Реальне промислове виробництво, <i>рвз</i>		-1,0	4,0	13,2	14,2	7,0	15,8	12,5	5,0	6,5	6,0
Реальне сільськогосподарське виробництво, <i>рвз</i>		-9,8	-5,7	7,6	10,2	1,2	-11,0	19,9	3,0	1,0	3,0
Валові інвестиції, % ВВП		20,8	17,5	19,8	21,8	20,2	22,0	19,1	19,4	18,9	19,6
Реальне валове нагромадження основного капіталу, <i>рвз</i>		2,6	0,1	12,4	6,2	3,4	15,8	10,2	-2,0	7,0	9,0
Реальне загальне споживання, <i>рвз</i>		-0,1	-3,7	2,0	9,3	5,0	12,8	12,1	13,1	7,6	7,8
Чисті ПП, млн. USD (1)		747	489	594	769	688	1 411	1 711	1 700	2 000	2 500
Реальні наявні доходи домогосподарств, <i>рвз</i> (2)		-5,8	1,2	11,1	10,0	18,0	9,1	16,5	19,5	6,0	6,5
Реальний роздрібний товарообіг, <i>рвз</i>		-6,6	-7,1	8,1	13,7	15,0	20,5	20,0	17,0	13,0	10,0
Ціни											
Індекс споживчих цін, <i>рвз</i>		20,0	19,2	25,8	6,1	-0,6	8,2	12,3	13,5	11,5	7,0
Індекс цін виробників, <i>рвз</i>		35,3	15,7	20,8	0,9	5,7	11,1	24,1	11,0	6,0	6,0
Ринок праці											
Населення, млн.		50,1	49,7	49,3	48,4	48,0	47,6	47,3	47,1	46,9	46,7
Середньомісячна реальна зарплата, <i>рвз</i>		-3,9	-8,9	-0,9	19,3	18,2	15,2	23,8	15,0	8,0	7,0
Рівень безробіття, % (за методологією МОП)		—	11,9	11,7	11,1	10,1	9,1	8,6	8,2	8,0	7,8
Зовнішньоекономічна діяльність											
Експорт товарів і послуг, <i>рвз</i>		-13,4	-7,3	18,0	8,0	10,7	24,0	37,2	13,0	7,0	8,0
Імпорт товарів і послуг, <i>рвз</i>		-14,0	-19,1	17,8	14,1	5,0	28,7	26,0	20,0	13,0	15,0
Сальдо поточного рахунку, % ВВП		-3,1	3,0	4,0	3,7	7,7	5,8	10,5	6,0	2,8	-0,3
Бюджет											
Доходи, % ВВП (Зведений) (3)		27,3	24,7	26,2	26,9	27,4	28,5	26,5	30,0	29,0	29,0
Сальдо, % ВВП (3)		-2,7	-2,4	-0,8	-0,3	0,7	-0,2	-3,2	-3,0	-2,0	-1,0
Фінансові показники											
Грошова база, <i>рвз</i>		22	39	39	37	34	30	34	39	23	15
МЗ, <i>рвз</i>		25	41	45	42	42	47	32	38	30	22
Золотовалютні резерви НБУ, млн. USD		793	1 094	1 475	3 089	4 417	6 937	9 252	14 475	16 176	17 146
Офіційний обмінний курс, грн./USD (середньорічний)		2,45	4,13	5,44	5,37	5,33	5,33	5,32	5,11	5,04	5,09
Ставка за кредитами, % річних (середньорічна) (4)		55	53	40	32	25	18	17,5	15,9	13,3	9,0

* *рвз* = річна відсоткова зміна

Примітки: (1) згідно з даними НБУ; (2) починаючи з 2002 року, показник сукупного наявного доходу домогосподарств; (3) підраховано за використання методології МВФ; (4) позики комерційних банків у гривні

Джерело: МЦПД (2005а).

Таблиця 2. Валова додана вартість за секторами, 2002–2007 роки, % реальної зміни

	2002	2003	2004 оцінка	2005 прогноз	2006 прогноз	2007 прогноз	% ВВП 2003 року
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2,0	–11,0	19,5	3,0	1,0	3,0	12,7
Добувна промисловість	2,4	5,4	4,2	5,0	3,0	3,0	4,0
Обробна промисловість	9,5	17,4	14,7	3,0	7,0	7,0	23,4
Виробництво та розподіл електроенергії, газу і води	1,7	4,5	–1,0	3,0	3,0	1,0	3,6
Будівництво	–2,6	28,2	18,4	–3,0	8,0	10,0	5,0
Оптова/роздрібна торгівля	7,8	21,5	17,8	–1,0	5,0	6,0	14,6
Транспорт	7,4	11,1	10,3	7,0	7,5	8,0	13,2
Освіта	–0,5	10,4	6,7	5,0	6,0	7,0	4,7
Охорона здоров'я та соціальне забезпечення	4,6	9,0	5,5	5,0	6,0	6,0	3,2
Інші види економічної діяльності		8,3	8,1	8,0	7,0	6,4	15,9
Чисті податки на продукцію	0,5	2,9	12,6	6,0	5,0	5,0	
ВВП	5,2	9,6	12,1	4,0	5,5	6,0	

Джерело: МЦПД (2005а).

Таблиця 3. Промислове виробництво, 2002–2007 роки

	2002		2003		2004		2005		2006		2007
	млн. ГРН	прз, %	млн. ГРН	прз, %	млн. ГРН	прз, %	млн. ГРН	прз, %	млн. ГРН	прз, %	пргноз
прз = річна реальна зміна											
Сукупне промислове виробництво	171 206,7	7,0	220 605,1	15,8	326 543,9	12,5	5,0	6,5	6,0		
Добувна промисловість	19 822,0	2,3	21 900,4	5,5	26 881,6	4,1	3,0	3,0	3,0		
Добування енергетичних матеріалів	13 026,5	-0,8	13 778,7	3,6	15 014,3	1,9	1,0	1,0	1,0		
Добування неенергетичних матеріалів	6 795,5	7,7	8 121,7	9,1	11 106,3	7,6	6,0	6,0	6,0		
Обробна промисловість	126 186,0	8,9	171 592,6	18,2	253 706,3	14,6	6,0	7,0	7,0		
Харчова промисловість та обробка с/г продукції	30 883,6	8,4	38 409,0	20,0	49 150,7	12,4	10,0	8,0	8,0		
Текстильна промисловість	2 216,9	0,4	2 498,1	4,0	3 434,0	13,6	4,0	7,0	7,0		
Деревообробна	1 002,4	23,4	1 499,4	23,6	1 931,8	25,5	20,0	10,0	10,0		
Целюлозно-паперова, друкарство	3 327,6	8,4	4 294,7	25,7	6 261,5	25,9	10,0	15,0	10,0		
Виробництво коксу та нафтопереробка	9 837,3	25,5	16 896,9	8,7	27 831,4	3,4	-8,0	4,0	2,0		
Хімічна та нафтохімічна	10 789,4	6,5	14 523,1	16,8	21 204,9	14,4	10,0	6,0	5,0		
Виробництво іншої неметалевої продукції	5 378,7	5,3	6 797,3	17,9	9 149,1	19,3	12,0	15,0	25,0		
Металургія та металообробка	39 031,0	3,9	53 650,9	14,3	86 674,2	12,0	2,0	0,0	-2,0		
Машинобудування	21 309,4	11,3	30 091,4	35,8	43 782,0	28,0	9,0	14,0	15,0		
Виробництво та розподіл електроенергії, газу і води	25 198,7	1,1	27 112,1	4,7	45 955,9	-1,1	3,0	3,0	1,0		

Джерело: МЦПД (2005a).

Таблиця 4. Розподіл прямих іноземних інвестицій з країн ЄС-15 та з Росії за секторами (2003р)

	ЄС-15		Росія	
	USD млн.	%	USD млн.	%
Всі сектори	2 383,4	100,0	377,7	100,0
Сільське господарство	61,6	2,6	5,9	1,6
Промисловість	1 340,2	56,2	159,4	42,2
Гірнича	32,7	1,4	1,1	0,3
Виробництво	1 297,0	54,4	158,3	41,9
Харчова промисловість	581,0	24,4	10,6	2,8
Легка промисловість	55,0	2,3	0,1	0,0
Деревообробка	45,2	1,9	0,5	0,1
Друкярство	73,0	3,1	0,8	0,2
Виробництво коксу та нафтопереробка	10,2	0,4	103,7	27,5
Хімічна	141,1	5,9	0,6	0,2
Виробництво іншої неметалевої продукції	109,4	4,6	2,3	0,6
Металургія та металлообробка	46,0	1,9	20,0	5,3
Машинобудування	205,0	8,6	8,5	2,3
Інші	29,5	1,2	11,1	2,9
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та водопостачання.	10,1	0,4	0,0	0,0
Будівництво	50,3	2,1	14,7	3,9
Оптова та роздрібна торгівля	373,3	15,7	26,9	7,1
Готелі та ресторани	24,9	1,0	6,3	1,7
Транспорт і телекомунікації	174,9	7,3	39,4	10,4
Фінанси	186,1	7,8	28,5	7,5
Нерухомість	108,1	4,5	17,3	4,6
Освіта	1,2	0,1	0,0	0,0
Охорона здоров'я	5,2	0,2	77,9	20,6
Інші комунальні, соціальні та індивідуальні послуги	57,6	2,4	1,4	0,4

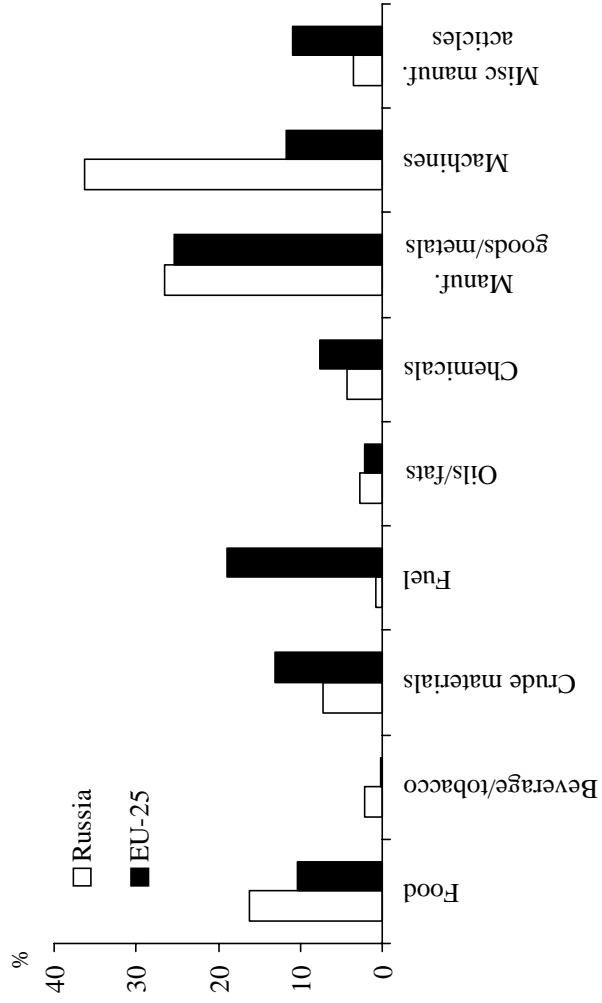
Джерело: Vinhas de Souza et al. (2005).

Таблиця 5. Зовнішній баланс країн – нових членів ЄС, країн-кандидатів та України, % (2004 р.)

	Зовнішній борг/ВВП	Коротко-строковий борг/ВВП	Обслуговування боргу/Експорт	Поточний рахунок/ВВП	ПП/ВВП	Поточний рахунок + ПП	Резерви/М2	Реальний ефективний обмінний курс (зміна)
Чехія	35,5	21,8	6,2	-4,6	4,6	-0,0	36,8	-0,2
Естонія	80,3	36,6	13,5	-14,5	5,5	-9,0	34,8	0,9
Угорщина	57,2	14,2	24,5	-9,1	2,3	-6,8	27,6	3,8
Литва	46,0	29,9	14,4	-8,5	3,0	-5,5	53,3	-0,9
Латвія	74,4	112,5	14,8	-10,9	3,8	-7,1	34,4	-0,4
Польща	41,7	20,0	16,0	-1,4	1,7	0,2	36,8	-2,1
Словенія	45,5	0,8	14,7	-0,3	-0,5	-0,8	44,6	0,0
Словаччина	46,1	20,5	8,0	-3,6	3,9	0,3	52,4	9,0
Нові члени-8	53,3	32,0	14,0	-6,6	3,0	-3,6	40,1	1,3
Болгарія	61,9	23,1	12,4	-7,0	9,7	2,7	60,0	3,0
Румунія	35,5	6,0	14,4	-6,0	5,5	-0,4	71,5	2,2
Туреччина	51,1	32,0	36,9	-3,6	0,7	-3,0	24,7	-0,1
Кандидати-3	32,5	9,7	8,9	-4,3	5,1	0,8	43,8	1,7
Хорватія	78,9	3,3	20,4	-5,3	2,4	-2,9	37,5	-0,4
Україна	27,3	1,2	12,9	10,2	2,3	12,5	38,7	-7,5
Нові кандидати-2	53,1	2,3	16,7	2,4	2,3	4,8	38,1	-4,0

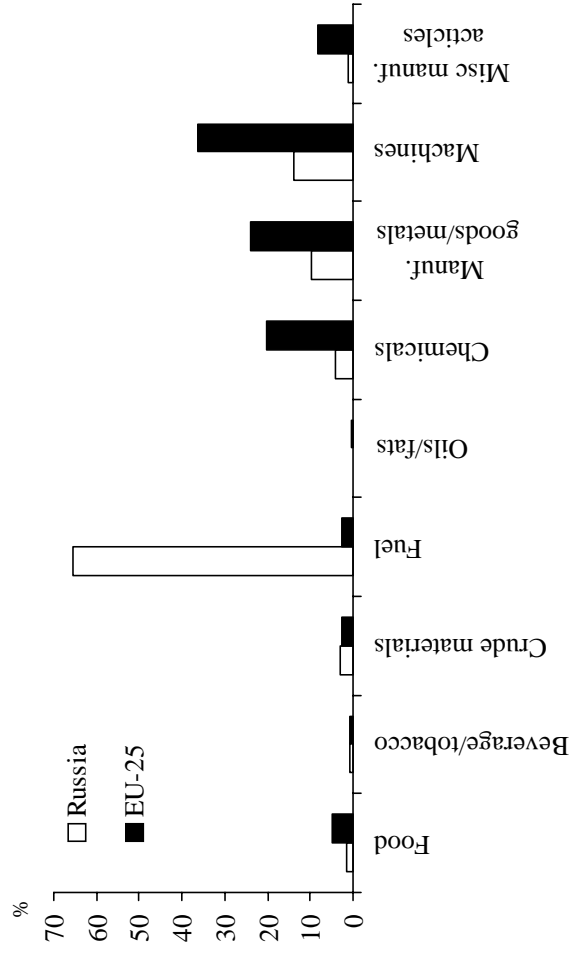
Джерело: DeKaBank (2005); розрахунки автора.

Рис. 1. Структура українського експорту, 2002 рік



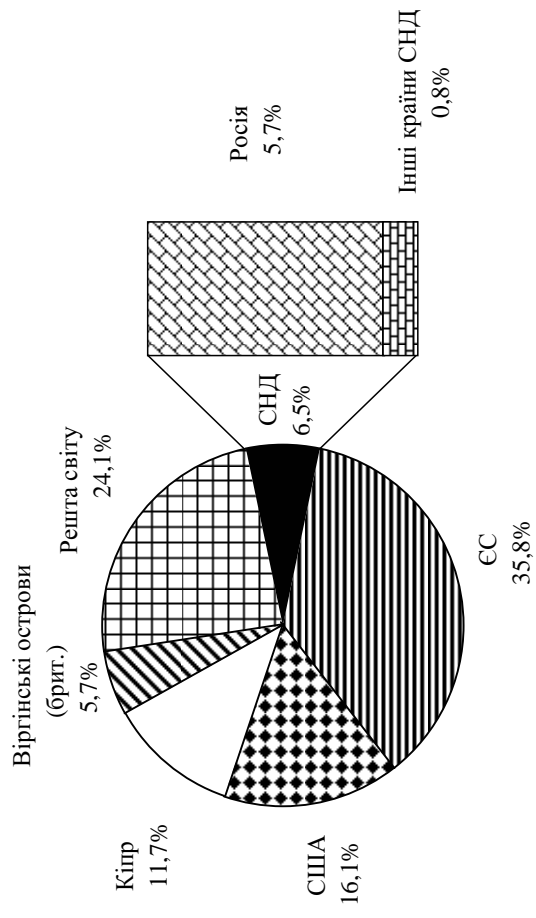
Джерело: Vinhas de Souza et al. (2005).

Рис. 2. Структура українського імпорту, 2002 рік



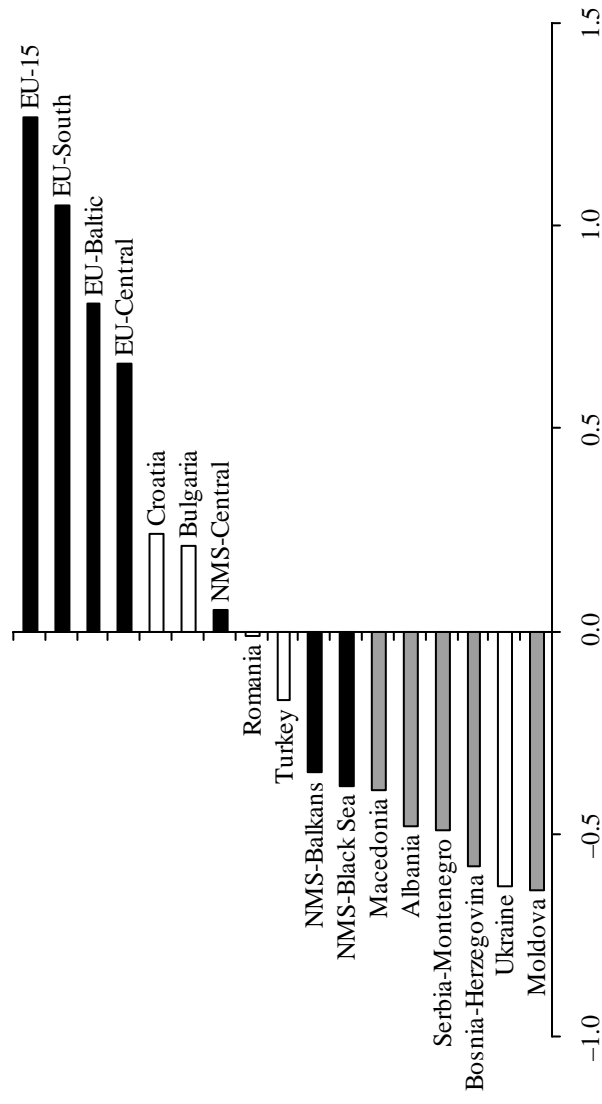
Джерело: Vinhas de Souza et al. (2005).

Рис. 3. Походження прямих іноземних інвестицій в Україну (2003 рік)



Джерело: Vinhas de Souza et al. (2005).

Рис. 4. Інституційна якість є країнах ЄС та країнах – не членах ЄС, 2004 рік



ЄС-15: країни – члени ЄС до 2004р; EU-South: Португалія, Іспанія, Греція; EU-Baltic: Естонія, Латвія, Литва; EU-Central: Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія; NMS-Central: країни – не члени ЄС Болгарія та Румунія; NMS-Balkans: країни – не члени ЄС з колишньої Югославії; NMS-Black Sea: Україна, Молдова, Туреччина.

Джерело: Kaufmann et al. (2005); власні розрахунки.

Таблиця 5. Зміна структури української торгівлі, 1996–2002 роки

	ЄС-25				Росія			
	1996		2002		1996		2002	
	млн. US\$	% ^а	млн. US\$	% ^а	млн. US\$	% ^а	млн. US\$	% ^а
Регіональний експорт	2 793,8	19,4	4 449,9	30,9	5 170,0	35,9	2 462,6	17,1
Сировина	810,2	29,0	890,0	20,0	206,8	4,0	73,9	3,0
Напівфабрикати	894,0	32,0	1 379,5	31,0	2 326,5	45,0	763,4	31,0
Кінцева продукція	922,0	33,0	2 002,5	45,0	2 688,4	52,0	1 625,3	66,0
Капіталомісткі товари	1 005,8	36,0	1 513,0	34,0	2 843,5	55,0	1 354,4	55,0
Трудомісткі товари	335,3	12,0	801,0	18,0	361,9	7,0	295,5	12,0
Сировинномісткі товари	1 201,3	43,0	1 780,0	40,0	1 499,3	29,0	615,6	25,0
Експорт								
Експорт за рівнем обробки								
Регіональний імпорт	3 802,2	21,6	5 316,1	30,2	7 815,7	44,4	6 196,3	35,2
Сировина	418,2	11,0	152,1	4,0	2 509,5	66,0	2 509,5	66,0
Напівфабрикати	646,4	17,0	874,5	23,0	380,2	10,0	418,2	11,0
Кінцева продукція	2 623,6	69,0	2 623,6	69,0	950,6	25,0	874,5	23,0
Капіталомісткі товари	1 749,0	46,0	2 205,3	58,0	836,5	22,0	912,5	24,0
Трудомісткі товари	798,5	21,0	950,6	25,0	152,1	4,0	190,1	5,0
Сировинномісткі товари	836,5	22,0	342,2	9,0	2 737,6	72,0	2 623,6	69,0
Імпорт								
Імпорт за рівнем обробки								
Експорт за критичним фактором								

^а Відсоток загального імпорту/експорту для регіонального імпорту/експорту; у відсотку регіонального імпорту/експорту – навпаки.

Джерело: Vinhas de Souza et al. (2005); World Bank (2005); розрахунки автора.

