

УГОДА ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ЄС І УКРАЇНОЮ

ЗИМА О. Г.

кандидат економічних наук

ХОЛОДНИЙ Г. О.

кандидат економічних наук

Харків

Євросоюз (ЄС) і Україна єдині в тому, що слід дотримуватися стандартів, які завжди є частиною угод про зони вільної торгівлі. Серед іншого мається на увазі правова безпека, визнання сторонами загальних юридичних правил. Угода з ЄС це тільки зона вільної торгівлі, яка не обмежує її учасників в праві самостійного ведення справ з іншими країнами-партнерами. Раніше Європейська комісія висловлювала готовність підписати угоду про зону вільної торгівлі між ЄС і Україною не до кінця цього року, а до вересня 2011 року, підкреслюючи, що ринок ЄС для України цікавий в першу чергу для продажу сільськогосподарських товарів [1].

Європейський Союз – найбільший єдиний ринок у світі. Він охоплює 27 країн з населенням в одинадцять разів більшим, за населення України, та налічує майже 500 мільйонів споживачів з середнім річним доходом 39 тис доларів США (порівняно з 3 тис доларів в Україні). Щоб Україна мала можливість легко та ефективно

торгувати на цьому ринку, вона повинна увідповіднити свої товарні регламенти і стандарти безпеки до норм ЄС. Після підписання та впровадження всебічної поглибленої УВТ, тісніша економічна інтеграція з цим ринком забезпечить українським товарам відкритий доступ до ринку ЄС, який у 13 разів більший за український і оцінюється у 20 000 млрд доларів США.

Мета статті – окреслення основних невирішених питань та спростування хибних думок стосовно наслідків УВТ для України.

Для вирішення мети наукової статті поставлені такі завдання:

- окреслити поняття «Угоди про вільну торгівлю» (УВТ);
- систематизувати різні версії щодо необхідності УВТ;
- проаналізувати статистичні дані товарообігу між ЄС та Україною.

Дослідження 2009 року [2] визначили низку галузей в Україні, обсяг виробництва в яких може зрости завдяки адаптації правил і регламентів до норм ЄС (табл. 1).

Переговори щодо УВТ розпочалися в березні 2007 року. УВТ – це угода між двома сторонами, які погоджуються взаємно лібералізувати торгівлю шляхом усунення торговельних бар'єрів, зокрема відмовитись

від політики, яка викривляє торгівлю, з метою збільшення торговельного обігу. Зазвичай такі угоди передбачають зменшення або скасування тарифів і квот на більшість, або на всі товари.

Таблиця 1

Товари українського виробництва

1. Сільське та рибне господарство, лісове господарство	+1, 1%
2. Виробництво зернових/олійного насіння	+1, 1%
3. М'ясо	+2, 2%
4. Цукор/кондитерські вироби	+4, 7%
5. Тваринні/рослинні жири	+5, 5%
6. Фрукти та горіхи	+3, 8%
7. Машини та електроніка	+7, 4%
8. Автомобілі та частини до них	+4, 7%
9. Транспортне обладнання	+3, 3%
10. Чорні метали	+2, 6%
11. Продукція металургії	+5, 8%

УВТ між Україною та ЄС запланована як всебічна, глибока та вагома угода, спрямована не тільки на скорочення та скасування тарифів на товари з кожної сторони, але також на те, щоб Україна зробила свої правила та регламенти відповідними до норм ЄС, на взаємне визнання інституцій, щоб забезпечити вільну торгівлю товарами.

У довгостроковій перспективі, наслідком УВТ між Україною та ЄС має стати підвищення рівня добробуту усього населення в Україні на 5%, а середня заробітна плата має зрости в Україні на 4-5% [2].

Переговори охоплюють широке коло складних питань, а саме:

- доступ до ринку(тарифи); правила визначення походження товарів;
- сприяння торгівлі; технічні регламенти; санітарні та фітосанітарні заходи;
- торгівля послугами; антимонопольна політика; інтелектуальна власність;
- державні закупівлі; торгівля енергоносіями; торгівля та сталий розвиток.

Існує декілька, на погляд авторів, хибних думок [2] стосовно наслідків УВТ, які автори хотіли б спростувати, а саме:

1. *УВТ означатиме наплив імпорту в Україну.* Багато українських підприємств побоюються, що УВТ лише відкріє двері для напливу в Україну імпорту з країн ЄС, що означатиме більшу конкуренцію з українськими товарами. Насправді ж це не так. По-перше, УВТ це взаємна угода, отже можливості для українських підприємств на ринках ЄС є однаковими з можливостями європейських компаній на українському ринку. По-друге, товари з ЄС вже й так посіли місце на українському ринку, бо насправді існує лише декілька бар'єрів на шляху до цього ринку, крім тарифів. Навіть з погляду тарифів ці бар'єри є порівняно низькі, середні тарифи на імпорт з усіх ринків (включаючи ринки ЄС) становлять 5% для несільськогосподарської та 11% для сільськогосподарської продукції. Середні тарифи, які зараз стягуються з імпорту з країн ЄС навіть ще нижчі, а це означає, що наслідки саме тарифної лібералізації для товарів з ЄС будуть незначними.

2. *ЄС прагне укласти УВТ більше, ніж Україна.* Всупереч думці, що ЄС, начебто більше за Україну прагне УВТ, є небагато питань, у розв'язанні яких ЄС по-справжньому зацікавлений. Попри те, що політично Україна та ЄС однаково прагнуть підписання УВТ, з економічного погляду УВТ важливіша для України, ніж для ЄС. Обсяг експорту до України становить менше 2% загального експорту з ЄС, водночас експорт до країн ЄС становить 33% всього українського експорту.

3. *УВТ буде вигідною лише для великих сільськогосподарських та промислових виробників в Україні.* Справді, для великих виробників в Україні будуть створені більші можливості, але адаптація законодавства України до законів ЄС означатиме, що всі підприємства повинні будуть прийняти та застосовувати ці правила. Це означатиме, що малі та середні виробники будуть готові постачати продукцію на європейський ринок будь-коли, щойно з'явиться нагода. Більше того, угода охоплюватиме й інші сфери, в яких з'являться нові можливості, наприклад, доступ до європейського ринку послуг. Крім того, гармонізація у таких секторах, як державні закупівлі, створить можливості для участі українських підприємств у державних тендерах на виконання робіт, постачання і надання послуг безпосередньо в ЄС (загальна вартість цього ринку сягає 2 500 млрд доларів США).

4. *Одразу після завершення переговорів Україна повинна буде дотримуватись усіх взятих на себе зобов'язань.* Часто кажуть, що Україна повинна буде прийняти усі правила ЄС негайно після завершення переговорів, що одразу потягне за собою величезні витрати як для уряду, так і для українських підприємств. Але впровадження УВТ відбуватиметься поступово, правила, за якими працюють українські підприємства, будуть змінюватись поволі протягом щонайменше 10 років (а для деяких галузей навіть, довше). Тому, перш ніж перейти на нові правила, український бізнес матиме достатньо часу, щоб пристосуватися та скорегувати свою діяльність.

5. *Україна змушена буде змінити або скасувати всі інші угоди про вільну торгівлю з країнами СНД та рештою країн.* Ці твердження теж не мають підґрунтя. Нинішні угоди України про вільну торгівлю базуються на тарифах, і преференції, передбачені цими угодами, залишатимуться чинними. Єдина відмінність полягатиме у тому, що товари з ЄС потраплятимуть на український ринок з такими ж, або навіть кращими тарифними ставками, ніж з країн, які зараз мають угоди з Україною. Тому українські споживачі можуть віддати перевагу товарам з ЄС. А ще, мірою того, як Україна запроваджуватиме дедалі більше правил ЄС щодо товарів, її традиційні торговельні партнери, щоб продовжувати постачати свою продукцію на український ринок, змушені будуть також дотримуватись цих правил.

6. *Впровадження УВТ означатиме просто внесення змін у деякі закони України.* Насправді ж Україні доведеться змінити законодавство, адміністративні процедури, а також здійснити реструктуризацію деяких інституцій так, щоб це узгоджувалось з правилами та регламентами ЄС. У відповідь на це ЄС визнаватиме рішення та повноваження цих українських інституцій і

ставитиметься до них, як до інституцій ЄС. Це означає, що схвалений в Україні товар прийматиметься на ринку ЄС без жодних додаткових перевірок.

Головними категоріями українського експорту до ЄС є сільськогосподарська продукція, продукція енергетичного сектору, хімічної промисловості та металургії. Головні категорії експорту ЄС до України – товари машинобудівної промисловості, транспортне устаткування, продукти хімічної промисловості, текстиль, одяг та сільськогосподарська продукція. У 2009 році, через економічну кризу, обсяги торгівлі між Україною та ЄС були досить низькими (табл. 2).

У 2007 році загальний багаторічний обсяг інвестицій з ЄС до України сягнув 13, 5 млрд євро. Протягом останніх кількох років прямі іноземні інвестиції до України швидко зростали, що дає можливість суттєво підвищити подальше економічне зростання в країні. Від 2007 до 2008 року обсяги іноземних капіталовкладень з 27 держав ЄС до України виростили на понад 75%. У 2008 р. обсяг інвестицій з ЄС до України сягнув 4, 8 млрд євро [3].

У табл. 3 наведено дані, які засвідчують асиметрію двосторонніх торговельних потоків між ЄС та Україною. ЄС є провідним торговельним партнером України. Таблиця також засвідчує вплив економічної кризи 2009 року на двосторонні потоки. І експорт до України, і експорт з України впали під час кризи майже вдвічі.

Подальші статистичні дані (вже з урахуванням результатів 2010 року) [4] підтверджують висновок авторів щодо необхідності та бажаності обов'язкового підписання УВТ між Україною та ЄС задля підвищення долі експорту у структурі ВВП України та подальшого просування держави до повноцінного членства у ЄС:

1. Обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) у 2010 р. в Україні становив 102, 9 млрд євро, а ВВП на душу населення – 2 263 євро.

2. Доля експорту у структурі ВВП складала 36,1% (2010 р.).

3. Реальна динаміка ВВП України:

– у 2007 р. + 7,9% ;

– у 2008 р. + 1,9%;

– у 2009 р. – 14,8%;

– у 2010 р. + 4,2%;

– у 2011 р. + 4,5% (прогноз).

4. Доля імпорту у структурі ВВП складала 43,5% (2010 р.).

5. Рівень інфляції в Україні становив:

– у 2007 р. + 12,8%;

– у 2008 р. + 25,2%;

– у 2009 р. – 15, 9%;

– у 2010 р. + 9, 4%;

– у 2011 р. + 9, 2% (прогноз). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Режим електронного доступу: <http://rus.newsru.ua/finance/23may2011/sorvancy.html>.

2. Базовий путівник з питань УВТ між Україною та ЄС / Міністерство економіки України. – Вересень 2009р / Укладач Марк Хелієр.– С. 1–8.

3. Режим електронного доступу: <http://ec.Europe.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/Ukraine>.

4. Режим електронного доступу: http://ec.Europa.eu/delegations/Ukraine/presse_corner/allnews/news/2010/20100226_01_uk.htm.

Таблиця 2

Обсяги торгівлі між Україною та ЄС [2]

Торговельний партнер	2008 р.		2009 р.	
	Мільярдів євро (частка)	Місце у списку торговельних партнерів	Мільярдів євро (частка)	Місце у списку торговельних партнерів
Україна				
Загальні обсяги торгівлі з ЄС	41 (36%)	1	18 (29, 3%)	1
Імпорт з ЄС	28 (41%)	1	11 (34%)	1
Експорт до ЄС	13 (29%)	1	7 (24%)	1
Європейський союз				
Загальні обсяги торгівлі з Україною	40 (1, 4%)	16	22 (0, 9%)	24
Імпорт з Україною	15 (0, 9%)	23	8 (0, 7%)	29
Експорт до України	25 (1, 9%)	14	14 (1, 3%)	20

Таблиця 3

Двосторонні торговельні потоки між Україною та ЄС [2]

Торговельний партнер	2008 р.		2009 р.	
	Мільярдів євро (частка)	Місце в торговельних потоках	Мільярдів євро (частка)	Місце в торговельних потоках
Україна				
Загальні обсяги торгівлі з ЄС	41 (36%)	1	Дані наразі відсутні	Дані наразі відсутні
Імпорт з ЄС	28 (41%)	1		
Експорт до ЄС	3 (29%)	1		
Європейський Союз				
Загальні обсяги торгівлі з Україною	40 (1, 4%)	16	22 (0, 9%)	24
Імпорт з України	15 (0, 9%)	23	8 (0, 7%)	29
Експорт до України	25 (1, 9%)	14	14 (1, 3%)	20