



**Міжнародний центр
перспективних досліджень**

Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України

Аналітичне дослідження

Київ 2013

Керівник проекту: Володимир Панченко.

Автори: Крістіна Аврамченко, Василь Філіпчук, Олександр Жолудь, Віктор Мазярчук.

Опитування: Марія Флейчук, Денис Ткачов.

Інтерни: Марія Овчиннікова, Мар'яна Віхоть.

Літературне редагування: Надія Цісик.

Висловлюємо подяку: Ганні Чередниченко, Роману Басализі, Олені Захаровій, Анастасії Воробйовській.

Зміст

1	Вступ	5
2	Огляд попередніх досліджень	6
3	Стислий опис дослідження	9
4	Стан торгових потоків і структура торгівлі між Україною та ЄС	11
4.1	Зовнішня торгівля товарами України з державами ЄС. Прямі іноземні інвестиції	11
4.1.1	Зовнішня торгівля товарами України з державами ЄС	11
4.1.2	Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України	13
4.2	Структура торгівлі між Україною та ЄС. Розрахунок торговельних показників	15
4.2.1	Відкритість торгівлі	15
4.2.2	Індекс виявлених порівняльних переваг	16
4.2.3	Індекс регіональної орієнтації	20
4.2.4	Індекс схожості експорту	22
4.2.5	Індекс компліментарності торгівлі	22
4.2.6	Індекс внутрішньогалузевої торгівлі	23
5	Моделювання змін умов торгівлі	26
5.1	Оцінка впливу ЗВТ з ЄС на загальноекономічні показники розвитку України	26
5.1.1	Загальний опис економіко-математичної моделі	26
5.1.2	Опис сценаріїв	27
5.1.3	Результати розрахунків	33
5.2	Оцінка впливу ЗВТ з ЄС на окремі групи товарів	41
5.2.1	Загальний опис моделі часткової рівноваги	41
5.2.2	Зернові культури	44
5.2.3	Насіння соняшнику та соняшникова олія	48
5.2.4	Чорні метали	55
5.2.5	Легкові авто	58
5.2.6	Тютюнові вироби	62
6	Очікування підприємств від підписання Угоди про асоціацію з ЄС	67
6.1	Загальні результати опитування	67
6.2	Результати опитування за галузями	97
7	Досвід країн Центральної та Східної Європи від створення ЗВТ з ЄС	112
7.1	Індекс комплексності економіки (ЕСІ)	115
7.2	Індекс конкурентоспроможності економіки	125

7.3 Структура експорту країн ЦСЄ.....	128
8 Порівняння результатів, отриманих за допомогою різних методів, для окремих галузей економіки України.....	146
8.1 Сільське господарство, мисливство	146
8.2 Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	147
8.3 Легка промисловість	149
8.4 Хімічна промисловість	150
8.5 Машинобудування	150
8.6 Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	152
9 Висновки та рекомендації.....	153
Список джерел	159
Додатки	163

1 Вступ

Зовнішня інтеграція України у світовий економічний простір відіграє важливу роль у розвитку вітчизняної економіки, саме тому Україна зацікавлена в сприятливому середовищі, яке спрощувало б доступ до зовнішніх ринків і забезпечувало стабільні торговельні потоки на основі постійного підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Членство у СОТ зробило певний внесок у досягненні цієї мети, забезпечивши вищий рівень стабільності та прозорості торговельної політики в Україні та в країнах-партнерах і можливості використовувати інструменти світового торгового клубу для вирішення суперечок. Поза тим поглиблення регіональної інтеграції в різних напрямках може створювати додаткові можливості для лібералізації торгівлі, а отже, економічного розвитку.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом є новим форматом відносин, спрямованим на створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) Україна – ЄС і поступову інтеграцію України до внутрішнього ринку Євросоюзу.

Створення ЗВТ Україна – ЄС передбачає співпрацю за різними напрямками, що переважно містяться у площині питань зовнішньоторговельної сфери (зокрема торгівлі товарами та послугами, митно-тарифного регулювання, інвестиційної та конкурентної політики та врегулювання суперечок).

2 Огляд попередніх досліджень

За час переговорів про Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС проведено низку досліджень щодо оцінки економічних наслідків підписання такої угоди.

Однією з перших оцінок можливої ЗВТ між Україною та ЄС була робота, виконана 1999 року (P. Brenton, 1999). Вона показувала, що наслідки для економіки України в цілому будуть позитивними. На сьогодні вона вже не актуальна через суттєву зміну вихідних даних.

На замовлення Європейської Комісії цю роботу переглянули 2006 року експерти Центру європейських політичних досліджень (CEPS), Інституту світової економіки (IfW) і Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД)¹. Результатами їхнього аналізу була рекомендація щодо співробітництва між Україною та ЄС у формі поглибленої зони вільної торгівлі, або «ЗВТ+», з особливим акцентом на співробітництві саме не в тарифній, а в регуляторній сфері. Адже очікуване зростання добробуту від створення ЗВТ було 3% на відміну від -9,9% від ЗВТ+.

У цей же період позитивні наслідки створення ЗВТ+ з ЄС для добробуту України прогнозували й інші². Усі дослідження вказували на переваги гармонізації українських стандартів і норм до діючих в ЄС над простим скасуванням тарифних бар'єрів у торгівлі. Попри спільний висновок ці дослідження відрізняються за оцінкою масштабів впливу лібералізації торгівлі з ЄС і за очікуваними результатами для різних галузей економіки України³. Це зумовлено передусім різними припущеннями та базовими роками у вихідних даних, використаних авторами.

Загалом ці та інші роботи⁴, виконані до вступу України до СОТ 2008 року, досить оптимістично оцінювали перспективи України після створення зони вільної торгівлі з ЄС. Цього не можна сказати про дослідження, що у своїх моделях враховують зміну економічних умов після вступу України до СОТ.

¹ Див. M. Emerson та ін. (2006).

² Див. ІЕД (2006), ECORYS та CASE (2007).

³ Див. Таблицю 1.1 у Додатку 1.

⁴ Малішевська та ін. (2009).

Так, у документі, представленому Francois та Manchin (2009), прогнозується зменшення реального доходу на 2,12% у разі створення ЗВТ і 0,4% у разі створення ЗВТ+.

Stephan von Cramon-Taubadel, Sebastian Hess та Bernhard Brümmer (2010) у своїй роботі прогнозують лише незначне зростання добробуту в Україні за умови зниження всіх двосторонніх тарифів на 50% і наголошують на тому, що зростання добробуту буде набагато більшим, якщо лібералізація в торгівлі відбуватиметься одночасно з внутрішніми реформами, спрямованими на підвищення продуктивності стратегічних галузей.

Miriam Frey і Zoryana Olekseyuk (2011) представили дослідження, в якому акцентовано увагу на зменшенні витрат бюджету у зв'язку зі зменшенням надходжень до державного бюджету. Згідно з результатами цього аналізу залежно від того, як буде компенсовано ці витрати, ефект на добробут коливається від -0,19 до 0,69%.

Можна припустити: такі результати спричинені тим, що в застосованих моделях для оцінки наслідків акцентовано на зниженні тарифів, які вже й так суттєво зменшено після вступу України до СОТ. Отже, усунення вже низьких тарифів спричиняє невелике поліпшення добробуту або ж загалом негативний ефект.

Останні публікації на цю тему дають порівняльну характеристику між створенням ЗВТ з ЄС і приєднанням України до Митного союзу (МС) з Білоруссю, Казахстаном і Росією.

У рамках дослідження Інституту економіки та прогнозування НАН України та Інституту народногосподарського прогнозування (2012) розраховано, що створення ЗВТ з ЄС матиме наслідком зменшення товарообігу між Україною та ЄЄП приблизно на 2,5%, а також втрату Україною до 1,5% базового обсягу ВВП. Тимчасом як вступ України до ЄЄП призведе до додаткового росту ВВП на 6–7% до 2030 року⁵. Треба зауважити, що сценарій, за яким розраховано наслідки для створення ЗВТ з ЄС, включав припущення про те, що країни, які входять до ЗВТ з СНД, вживають захисні заходи у зовнішній торгівлі, передбачені угодою від 18.10.11⁶.

⁵ Розрахунки проведено за шістьма сценаріями: Базовий 0 (не передбачається створення ЄЄП і поглиблення інтеграційних процесів на пострадянському просторі), Базовий 1 (створення ЄЄП Білорусі, Казахстану та Росії 2012 р.), ЗВТ СНД, ЗСВТ СНД + ЗВТ ЄС для України, ЄЄП + Україна, ЄЄП + Україна (уніфікація валютних курсів).

⁶ Договір про зону вільної торгівлі від 18.10.11 (Стаття 8).

З іншого боку, у дослідженні О. Шепотило (2013) прогнозується, що після створення ЗВТ з ЄС Україна зможе збільшити свій експорт до всіх країн на 36%, тимчасом як за сценарієм приєднання до МС – тільки на 17,9%.

Як видно з аналізу попередніх досліджень, результати дуже залежать від моделей і припущень, застосованих у розгляді цього питання, а також періоду, коли було зроблено дослідження.

3 Стислий опис дослідження

Новизною цієї роботи є її комплексність.

Задля надання найбільш реальних оцінок у нашому дослідженні ми використали одразу кілька методів аналізу впливу створення ЗВТ і зробили висновки, враховуючи всі отримані результати. Спочатку в розділі «Стан торгових потоків і структура торгівлі між Україною та ЄС» ми розглянули поточний стан торгівлі між двома блоками та розрахували торговельні показники, визначивши, які порівняльні переваги має Україна щодо ЄС і за якими групами товарів можлива переорієнтація торгівлі. Мета цього розділу – отримати загальне уявлення про потенційні наслідки створення ЗВТ з ЄС.

Потім у розділі «Моделювання змін умов торгівлі» ми спробували змодельовати зміни, що відбудуться в українській економіці внаслідок підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Для цього ми використали два інструменти: економіко-математичну модель, що дала змогу врахувати міжгалузеві зв'язки і спрогнозувати вплив на макроекономічні показники та на окремі галузі, а потім – модель часткової рівноваги, за допомогою якої було проаналізовано докладніше вплив положень Угоди на окремі групи товарів. Різниця між цими двома моделями: перша більш теоретична, проте враховує міжгалузеві зв'язки; друга більш наближена до реальності в окремому секторі, але в аналізі якоїсь окремої групи товарів не враховує змін, що відбуваються паралельно на інших ринках.

Третій етап – порівняння наших припущень і результатів, отриманих за допомогою моделювання змін умов у торгівлі, з очікуваннями підприємців різних галузей від набуття чинності Угодою Україна – ЄС. Задля цього у жовтні 2013 року було проведено пілотне опитування в усіх регіонах України, крім Севастополя⁷, з результатами якого можна ознайомитися в розділі «Очікування підприємств від підписання Угоди про асоціацію з ЄС».

На нашу думку, для оцінки майбутніх змін, що мають статися в Україні, важливим також було розглянути, що відбувалося в інших державах після підписання подібних угод. У розділі «Досвід країн Центральної та Східної Європи від створення ЗВТ з ЄС» розглянуто вплив підписання Угоди про асоціацію на економіки цих країн і визначено уроки для України задля формування успішної економічної політики.

⁷ Зважаючи на режимність доступу до ринку цього міста та суттєвий зовнішній політичний вплив у його функціонуванні.

У розділі «Порівняння результатів, отриманих за допомогою різних методів для окремих галузей економіки України» підсумовано результати, отримані за допомогою різних методів, і зроблено висновки для ключових галузей.

В останньому розділі «Висновки та рекомендації» виділено основні ризики та можливості для української економіки та сформульовано рекомендації для уряду України щодо можливих напрямів удосконалення державної політики у сфері регулювання окремих галузей економіки України, спрямованих на активізацію розвитку реального сектора, прискорення економічного зростання та створення умов для провадження бізнесу з використанням ЗВТ + з ЄС.

4 Стан торгових потоків і структура торгівлі між Україною та ЄС

4.1 Зовнішня торгівля товарами України з державами ЄС. Прямі іноземні інвестиції

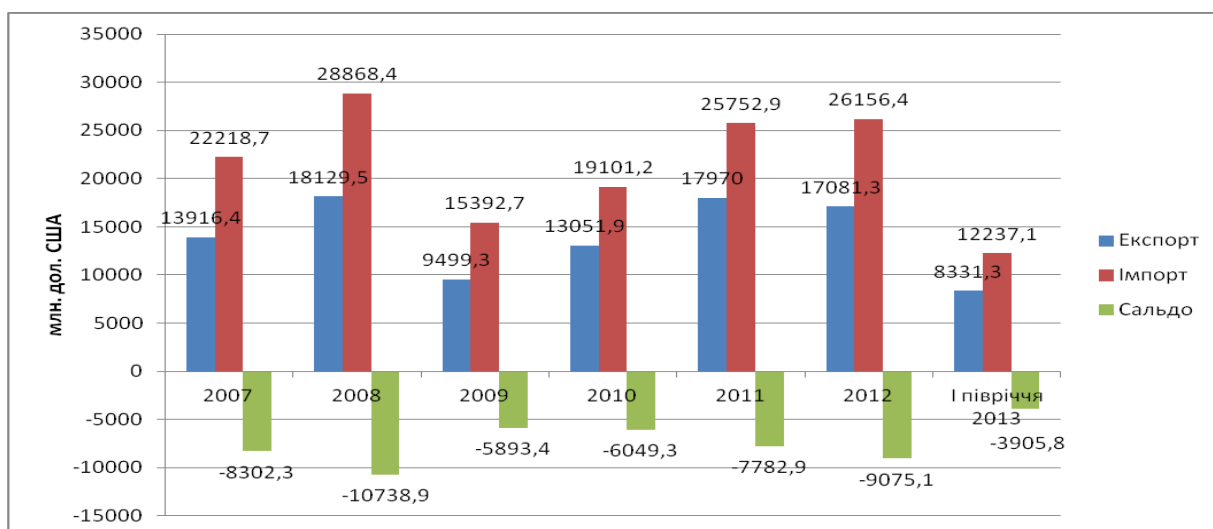
4.1.1 Зовнішня торгівля товарами України з державами ЄС

Як видно на Рис. 4.1, Україна зберігає з ЄС від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами, тобто є країною, яка переважно імпортує товари з ЄС, аніж експортує до нього. Великою мірою це пов'язано і з порівняною закритістю окремих ринків ЄС (наприклад, для продукції рослинництва), і з невідповідністю українських товарів європейським стандартам.

У 2000–2008 роках експорт товарів до ЄС потужно зростав – з 4,6 млрд дол. США 2000 року до 18,1 млрд дол. 2008 року, середній річний темп приросту за цей період – 20,1%. Імпорт зростав ще потужніше – з 4 млрд дол. 2000 року до 28,9 млрд дол. 2008 року, середній річний темп приросту за цей період – 26,9%. Вищі темпи зростання імпорту перетворили незначний профіцит у торгівлі з ЄС на початку періоду (522 млн дол. 2000 року) на суттєвий дефіцит – 10,8 млрд дол. США наприкінці періоду.

На початку кризи 2008 року товарооборот різко (удвічі) зменшився, що було викликано девальвацією гривні та зупинкою споживчого кредитування, але з 2009 року він знову зростає, майже досягши 2012 року показників 2008 року. Загалом ЄС є другим найбільшим торговельним партнером України після РФ.

Рисунок 4.1. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС



Джерело: Державна служба статистики України

Експорт України і в цілому, і до держав ЄС характеризується переважанням сировинних товарів (Рис. 4.2). Можна чітко виділити дві сукупності товарів, що разом дають більш як половину доходів від експорту. По-перше, це продукція гірничо-металургійного комплексу – руда та чорні метали. По-друге, це продукція сільського господарства, і необроблена – пшениця, кукурудза, насіння соняшнику, і оброблена – соняшникова олія.

Рисунок 4.2. Основні групи товарів у структурі експорту України, 2012 рік



Джерело: Державна служба статистики України

Водночас в імпорті України переважають високотехнологічні товари та складні хімічні сполуки (Рис. 4.3). У найвагомійшій групі – реактори ядерні, котли, машини – велика кількість різноманітних механізмів і для виробництва – косарки, комбайни, промислові холодильники, і для населення – різноманітна побутова техніка. Важливий складник імпорту автомобілів, особливо легкових. У цілому імпорту набагато високотехнологічніший і ширший за номенклатурою, аніж експорт.

Рисунок 4.3. Основні групи товарів у структурі імпорту України, 2012 рік

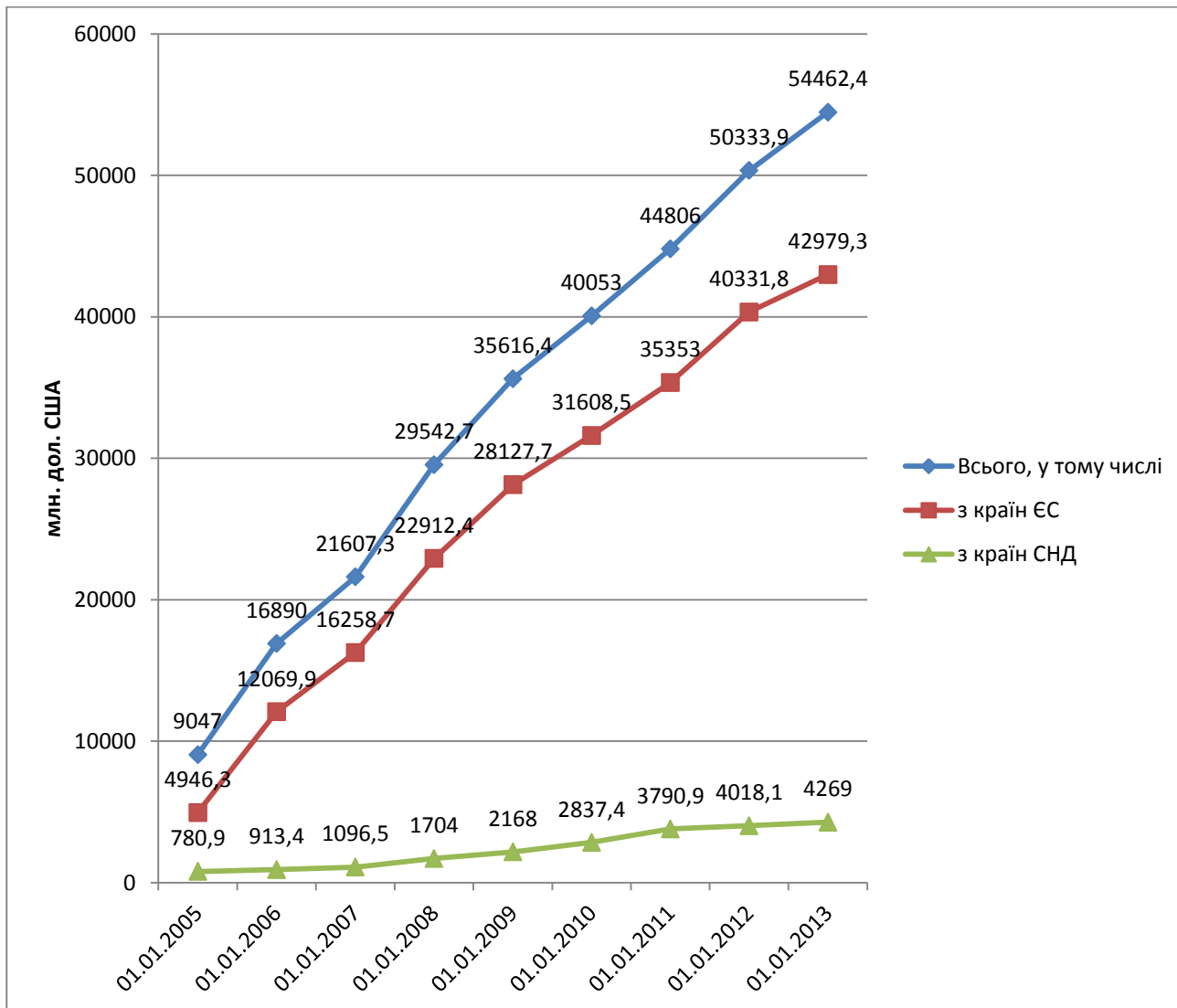


Джерело: Державна служба статистики України

4.1.2 Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України

На Рис. 4.4 наведено обсяги та динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2005–2012 роки. Можна побачити, що більшу частку інвестицій становлять інвестиції з ЄС, і вони постійно збільшуються. Варто зазначити, що близько 25% загальносвітових інвестицій надходять з Кіпру, що є офшорною зоною для України та більшою мірою уособлює повернення капіталів, виведених локальними бізнесменами в попередні роки. В умовах непрозорості власників офіційно ускладненим є питання чіткого розподілу між інвестиціями українського походження та європейського. Крім того, важливим для оцінки чинником є те, що інвестиції на Кіпр становлять загалом майже 6 млрд дол. США 2012 року (ці операції здійснюють українські ФПГ для мінімізації податків та адміністрування в разі розміщення акцій на зовнішніх ринках), тому сальдо за інвестиціями насправді менше на цю цифру.

Рисунок 4.4. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України



Джерело: Державна служба статистики України

За останніми даними, на 1 липня 2013 року сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених з початку інвестування в економіку України, становив 55,3 млрд дол. США, що в розрахунку на особу становить 1 218,1 дол. З держав ЄС внесено 42,8 млрд дол. інвестицій (77,4% загального обсягу акціонерного капіталу), з країн СНД – 4,4 млрд дол. (7,9%), з інших країн світу – 8,1 млрд дол. США (14,7%).

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більш як 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять сім держав ЄС: Кіпр – 17,9 млрд дол. США (32% загальної суми ПІІ та 42% суми ПІІ, внесених з ЄС), Німеччина – 6,2 млрд дол., Нідерланди – 5,4 млрд дол., Австрія – 3,2 млрд дол., Велика Британія – 2,7 млрд дол., Франція – 1,8 млрд дол. та Італія – 1,1 млрд дол. США.

Велику частку ПІІ зосереджено на підприємствах промисловості – 17,5 млрд дол. (31,7%), зокрема переробної – 14,3 млрд дол. США.

В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 14,9 млрд дол. США (26,9% загального обсягу) прямих інвестицій, у підприємствах з оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,7 млрд дол., (12,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 4,2 млрд дол. США (7,6%).

4.2 Структура торгівлі між Україною та ЄС. Розрахунок торговельних показників

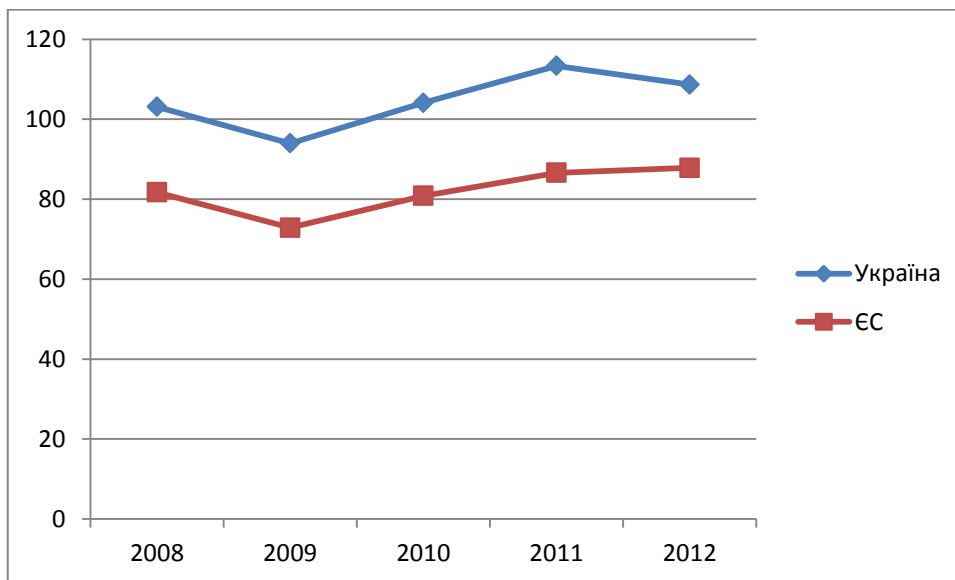
4.2.1 Відкритість торгівлі

Тепер розглянемо динаміку відкритості торгівлі товарами та послугами України та ЄС за останні п'ять років.

Цей показник розраховують за формулою:

$$\text{Відкритість торгівлі} = \frac{\text{Експорт} + \text{Імпорт}}{\text{ВВП}} * 100\%$$

Рисунок 4.5 Відкритість торгівлі



Джерело: За даними UNCTAD, власні розрахунки

Ми бачимо, що Україна більш відкрита для зовнішньої торгівлі, аніж ЄС–27. Потрібно враховувати також, що експорт може залежати від імпорту, бо для багатьох виробів, які виробляють на експорт, часто використовують імпортні

складники. Україна в цілому має дуже відкриту економіку. Це разом з доволі вузьким асортиментом експортованих товарів робить країну вразливою до зовнішніх шоків: одне з найбільших падінь ВВП у світі під час кризи 2008–2009 років – результат такої відкритості в умовах, коли не можна сподіватися на допомогу торговельного партнера і на його підтримку попиту.

4.2.2 Індекс виявлених порівняльних переваг

Теорія міжнародної торгівлі констатує, що певні переваги від торгівлі забезпечують спеціалізацією в секторі порівняльної переваги країни. Індекс виявлених порівняльних переваг (RCA) показує, в яких товарах країна має порівняльні переваги.

Показник розраховують за формулою:

$$RCA = \frac{(X_{KT}/X_K)}{(X_{CT}/X_C)},$$

де X_{KT} – експорт товару Т країною К;

X_K – загальний експорт країною К;

X_{CT} – світовий експорт товару Т;

X_C – загальний світовий експорт.

Вважають, що країна має виявлену порівняльну перевагу, якщо значення індексу перевищує 1, та виявлену порівняльну невігоду, якщо значення індексу менше 1.

Для розрахунку індексу взято дані експорту України та світового експорту за групами товарів за 2012 рік зі статистичної бази даних торгівлі товарами Організації Об'єднаних Націй.

Розрахувавши індекси виявлених порівняльних переваг для України за групами товарів і для ЄС за групами товарів, можна порівняти, де Україна має більше переваг, аніж Європа. За 2012 рік найсуттєвіші виявлені порівняльні переваги представлені в Таблиці 4.1.

Таблиця 4.1. Індекс виявлених порівняльних переваг за групами товарів для України та ЄС

Групи товарів	RCA для України	RCA для ЄС
Немолоті пшениця та пшенично-житні культури	12,68	0,84
Дрова і деревне вугілля	16,2	1,15
Кокс і напівкоксове вугілля	21,54	1,37
Оброблені тваринні та рослинні жири; воски тваринного та рослинного походження; нехарчові суміші або продукти з тваринних або рослинних жирів та олій	26,54	1,16
Чавун і губчасте залізо	11,59	0,49
Зливки, первинні форми заліза, сталі та напівфабрикати з них	35,27	0,73
Плоский прокат заліза та нелегованої сталі	11,91	1,15
Бруски, стрижні, кутки та спеціальні профілі заліза, сталі	11,47	1,36
Рейки та залізничні будівельні матеріали із заліза та сталі	13,26	1,52
Залізничні транспортні засоби та супутнє обладнання	32,82	1,29

Джерело: За даними UNCTAD, власні розрахунки

Тобто знову бачимо: переваги – у сировинних товарах.

Оскільки ми розглядаємо, які наслідки може мати підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС, то доцільно вирахувати порівняльні переваги саме щодо ЄС, тому розглянемо також такий розрахунок RCA:

$$RCA = \frac{(X_{KT}/X_K)}{(X_{PT}/X_P)},$$

де X_{KT} – експорт товару Т країною К;

X_K – загальний експорт країною К;

X_{PT} – експорт товару Т регіоном Р;

X_P – загальний експорт регіоном Р.

Такий розрахунок може виявити порівняльні переваги, які в класичному розрахунку можуть бути порівняльними невігодами на світовому ринку.

Для розрахунку індексу взято дані експорту України та ЄС за групами товарів за 2008–2012 роки зі статистичної бази даних торгівлі товарами Організації Об'єднаних Націй. За 2012 рік найсуттєвіші виявлені порівняльні переваги за групами товарів представлені в Таблиці 4.2:

Таблиця 4.2 Порівняльні переваги за групами товарів

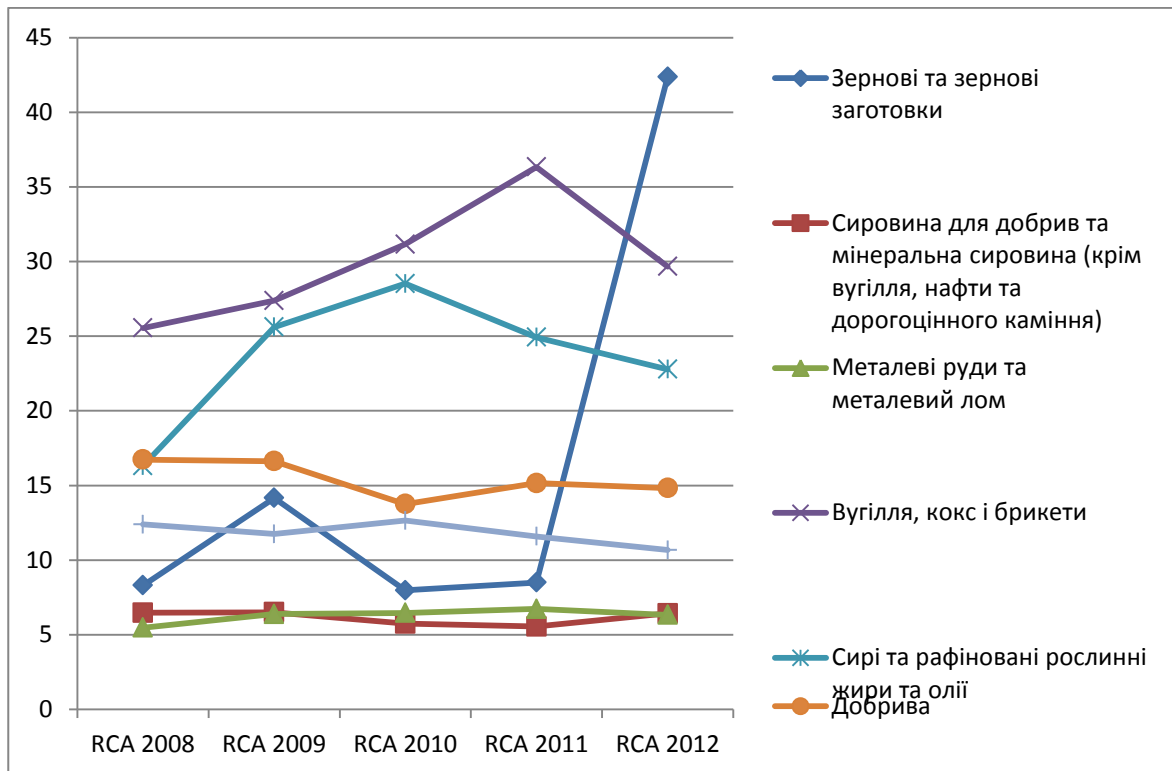
Групи товарів за SITC, Rev.3	RCA
Зернові та зернові заготовки	42,37
Сировина для добрив і мінеральна сировина (крім вугілля, нафти та дорогоцінного каміння)	6,43
Металеві руди та брухт	6,34
Вугілля, кокс і брикети	29,65
Сирі та рафіновані рослинні жири й олії	22,78
Добрива	14,83
Залізо та сталь	10,67

Джерело: За даними UN COMTRADE, власні розрахунки

Великою мірою саме ті товари, у яких Україна має перевагу, і становлять основу нашого експорту до ЄС – зернові, чорні метали, насіння соняшнику та соняшникова олія.

Присутні також виявлені порівняльні переваги в таких групах товарів: м'ясо та м'ясні заготовки, молочні продукти та пташині яйця, овочі та фрукти, цукор, цукрові заготовки та мед, кава, чай, какао, спеції та заготовки з них, корми для тварин, тютюн і тютюнові вироби, корок і деревина, оброблені тваринні та рослинні жири; воски тваринного та рослинного походження; нехарчові суміші або продукти з тваринних чи рослинних жирів та олій, неорганічні хімікати, вироби з корка і дерева (крім меблів), папір, картон і вироби з паперової маси, паперу, картону, інші транспортні засоби.

Рисунок 4.6. Динаміка індексу RCA



Джерело: За даними UN COMTRADE, власні розрахунки

На Рис. 4.6 зображено динаміку найбільших для України індексів виявлених порівняльних переваг за 2008–2012 роки. Бачимо, що порівняльні переваги за цими групами товарів загалом стабільні, а індекс зернових набагато зріс за останній рік. Ці товари мають індекс набагато більший за 1, тому за вільної торгівлі з ЄС вони ще більше закріплять своє становище. Великою мірою це зростання зумовлене підвищенням обсягів експорту кукурудзи до ЄС 2012 року.

Загалом індекс чутливий до всього, що спотворює структуру торгівлі, тобто до торгових бар'єрів. Оскільки в ЄС та України різні умови торгівлі з іншими країнами, то це звичайно впливає на індекс, але для груп товарів, де індекс набагато більший за 1, вірогідність втрати переваги за зміни умов невелика.

4.2.3 Індекс регіональної орієнтації

Індекс регіональної орієнтації показує, чи експорт товару країни більше орієнтований на певний регіон, аніж на інші місця призначення.

Показник розраховано за формулою:

Регіональна орієнтація кр ,

де $X_{\text{кр}}$ – експорт товару T країни K у регіон P ;

$X_{\text{кр}}$ – загальний експорт країни K у регіон P ;

$X_{\text{кр-р}}$ – експорт товару T країною K у країни за межами регіону P ;

$X_{\text{кр-р}}$ – загальний експорт товару T країною K у країни за межами регіону P .

Якщо значення індексу більше за 1 – це означає, що експорт товару країни має тенденцію до порівняно більшої орієнтації на цей регіон, аніж на інші країни за межами регіону. І навпаки, якщо значення індексу менше за 1, то країна не має переваг на користь регіону в експорті товару.

Для розрахунку індексу взято дані експорту України до держав ЄС і світу за групами товарів за вітчизняною класифікацією товарів за 2012 рік з бази даних Державної служби статистики України.

За 2012 рік простежується орієнтація на європейський ринок груп товарів українського експорту наведених в Таблиці 4.3:

Таблиця 4.3 Групи товарів орієнтовані на європейський ринок

Група товарів	Індекс регіональної орієнтації
Інші продукти тваринного походження	4,12
Їстівні плоди та горіхи	1,96
Зернові культури	1,19
Насіння і плоди олійних рослин	7,06
Рослинні матеріали для виготовлення плетених виробів	74,35
Інші продукти рослинного походження, в іншому місці не зазначені	
Продукти переробки овочів	1,13
Залишки і відходи харчової промисловості	4,39
Руди, шлак і зола	2,89
Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	1,43
Органічні хімічні сполуки	1,89
Екстракти дубильні	1,41

Білкові речовини	5,43
Порох і вибухові речовини	1,66
Шкури і вироби з неї	18,9
Деревина і вироби з неї	3,36
Маса з деревини	10,47
Вовна	1,27
Бавовна	1,62
Інші текстильні волокна	4,36
Нитки синтетичні та штучні	1,82
Синтетичні або штучні волокна	2,65
Трикотажні полотна	1,25
Одяг і додаткові речі до одягу	3,35
Взуття	5,65
Головні убори	8,13
Скло і вироби зі скла	1,03
Перли або напівдорогоцінне каміння	1,74
Мідь і вироби з неї	1,29
Алюміній і вироби з нього	1,84
Олово і вироби з нього	10,04
Електричні машини	2,61
Літальні апарати	1,25
Музичні інструменти	8,94
Іграшки	3,89
Твори мистецтва	1,93
Товари, придбані в портах	4,74

Джерело: За даними Державної служби статистики України, власні розрахунки

У комбінації з індексом виявлених порівняльних переваг індекс регіональної орієнтації може показати, за якими товарами можлива переорієнтація торгівлі. Якщо індекс виявлених порівняльних переваг менший 1, а індекс регіональної орієнтації перевищує 1, то ЗВТ між країнами може спонукати переорієнтацію торгівлі. У структурі торгівлі України з ЄС присутні в основному товари, які мають виявлені порівняльні переваги і також орієнтовані на європейський ринок. Переорієнтація торгівлі можлива в таких галузях: їстівні плоди та горіхи, шкури та вироби з неї, вовна, бавовна, інші текстильні волокна, трикотажні полотна, одяг і додаткові речі до одягу, взуття, головні убори, перли або напівдорогоцінне каміння, музичні інструменти, іграшки, твори мистецтва. Беручи до уваги тканини, одяг і взуття, Україна може конкурувати з деякими державами – партнерами ЄС, такими як Румунія та Угорщина, за якістю, але не за ціною.

4.2.4 Індекс схожості експорту

Індекс схожості експорту охоплює ступінь схожості між експортними профілями однієї країни та іншими країнами регіону. Розраховують за формулою:

Схожість експорту_{ктр},

де $X_{рт}$ – експорт товару Т регіоном Р;

X_r – загальний експорт регіону Р;

$X_{кт}$ – експорт товару т країною К;

X_k – загальний експорт країни К.

Індекс приймає значення від 0 (жодної схожості в структурі експорту) до 1 (повна ідентичність експортних профілів). Що більш схожі експортні профілі, то вірогідніше, що буде обмежено потенційні вигоди для міжгалузевої торгівлі під час підписання торговельних угод.

Для розрахунку індексу взято дані експорту України та ЄС за групами товарів за 2012 рік зі статистичної бази даних торгівлі товарами Організації Об'єднаних Націй.

Індекс схожості експорту між Україною та ЄС дорівнював 0,38. Це означає, що можливі великі потенційні вигоди від міжгалузевої торгівлі за вільної торгівлі, бо наразі структура експорту різна.

4.2.5 Індекс компліментарності торгівлі

Однією з характеристик, яку вважають важливою в аналізі торгівлі між країнами, є так звана взаємодоповнюваність, компліментарність експорту однієї країни з можливим партнером. Її визначають за допомогою індексу компліментарності торгівлі (ТСІ), що показує міру того, наскільки країни (або країна та регіон, регіони) є «природними торговими партнерами» в тому розумінні, що те, що одна країна експортує, збігається з тим, що інша країна імпортує, тобто наскільки попит однієї країни в міжнародній торгівлі збігається з пропозицією іншої.

Індекс компліментарності торгівлі розраховують за формулою:

$$\text{Компліментарність}_{ктр} = 1 - \left\{ \frac{\sum abs [(M_{рт} / M_r) - (X_{кт} / X_k)]}{2} \right\},$$

де $M_{рт}$ – імпорт товару Т регіоном Р;

Mr – загальний імпорту регіоном R;

X_{кт} – експорт товару T країною K;

X_к – загальний експорт країною K.

Цей індекс приймає значення від 0 (відсутність компліментарності) до 1 (повна компліментарність). Високий ступінь компліментарності вважають індикатором більш сприятливих перспектив успішності торговельних договорів.

На основі даних, взятих зі статистичної бази даних торгівлі товарами Організації Об'єднаних Націй, розглянемо компліментарність українського експорту з імпортом ЄС і навпаки, експорту з ЄС з українським імпортом. Для розрахунку індексів взято дані за потоками імпорту та експорту товарів ЄС–27 та України з усіма іншими країнами за 2008–2012 роки.

2012 року український експорт був компліментарний з європейським імпортом приблизно на 38% (значення індексу 0,378), тимчасом як європейський експорт збігався з українським імпортом на 68% (значення індексу 0,675), що означає: імпорту з ЄС більше задовольняє потреби України в імпортних товарах, аніж імпорту з України до держав ЄС. І така тенденція зберігалася у 2008–2012 роках. Це може свідчити про те, що в разі підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС можна прогнозувати більші переваги для європейської сторони, якщо структура українського експорту не зміниться. Це викликано низьким асортиментом українського експорту до ЄС. Однак таку досить велику розбіжність у потребах Європи та пропозиції України можна розглядати також як можливість для розширення та вдосконалення виробництва саме тих потрібних ЄС товарів, які в результаті матимуть великий ринок збуту, а отже, і великі доходи. Це спричинить позитивні наслідки для економіки України.

Та суттєвою вадою аналізу індексу компліментарності торгівлі в цьому разі є те, що різниця ВВП економік України та ЄС–27 досить велика, що в розрахунку цього індексу має значення: збіг або незбіг у порівняльних величинах не означає збіг або незбіг в абсолютних величинах, а отже, вплив буде суттєвішим для меншої економіки.

4.2.6 Індекс внутрішньогалузевої торгівлі

Внутрішньогалузева торгівля характеризується торгівлею товарами, які належать до однієї групи товарів і не пов'язані з порівняльними перевагами.

Індекс Грубеля-Ллойда для визначення індексу внутрішньогалузевої торгівлі розраховують за формулою:

$$ИТ = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}, \text{ де}$$

X_i – експорт товару i ;

M_i – імпорт товару i .

Індекс приймає значення від 0 до 1. Якщо цей індекс дорівнює 1, то існує лише внутрішньогалузева торгівля, немає міжгалузевої торгівлі; і навпаки, якщо індекс дорівнює 0, то існує лише міжгалузева торгівля і немає внутрішньогалузевої торгівлі.

У таблиці 4.4 наведено значення цього індексу для груп товарів за класифікацією SITC за даними UNCTADstat за 2012 рік:

Таблиця 4.4 Значення Індексу внутрішньогалузевої торгівлі

Група товарів за SITC, Rev.3	ИТ
Їжа та живі тварини	0,87969
- Пшениця та жито	0,00548
- Кукурудза	0,20776
Напої та тютюн	0,14152
- Тютюн	0,00404
- Тютюнові вироби	0,17605
Сировинні матеріали, непродовольчі, за винятком палива	0,2661
- Залізна руда та концентрати	0,00041
- Відходи та переплави чорних металів	0,86879
Мінеральні палива, мастильні матеріали та супутні матеріали	0,7476
Тваринні та рослинні олії, жири та воски	0,20754
Хімікати та супутні продукти, не включені до інших розділів SITC	0,24653
Промислові товари, класифіковані за основним матеріалом	0,96625
Машини та транспортне обладнання	0,43775
- Автотранспортні засоби для перевезення людей	0,00117
Змішані промислові товари	0,74606
Товари та операції, не включені в інші розділи SITC	0,19926

Джерело: За даними UNCTAD, власні розрахунки

Як бачимо, внутрішньогалузева торгівля переважає для їжі та живих тварин, мінеральних палив, мастильних і супутніх матеріалів та промислових товарів. В інших групах товарів переважає міжгалузева торгівля.

Вважають, що в разі лібералізації торгівлі легше пристосуватися до змін у рамках галузі, аніж перерозподіляти ресурси з однієї галузі в інші за адаптації до нових умов ринку, тому відповідно адаптація галузей з переважанням внутрішньогалузевої торгівлі буде викликати менше складнощів, аніж пристосування галузей, де переважає міжгалузева торгівля.

Отже, розглянувши деякі показники, які характеризують торгівлю України з ЄС, можна зробити такі висновки. До основних категорій товарів, які експортують з України до ЄС, належать метали, залізна руда, електричні машини та зернові культури, тобто в основному сировинний експорт. Основну категорію товарів, які імпортують з ЄС, представлено транспортним обладнанням, хімічними речовинами, текстилем та одягом, тобто в основному технологічний експорт. Структури торгівлі досить різні, але український імпорт та європейський експорт більш компліментарні, аніж український експорт та європейський імпорт. Для отримання більших переваг від підписання Угоди про асоціацію Україні потрібно не тільки зберегти та зміцнити вже наявні сильні позиції за деякими товарами, а й реформувати та модернізувати інші галузі господарства, особливо високотехнологічні, щоб зменшувати тиск пристосування до нових умов торгівлі та представити на європейський ринок нові конкурентоспроможні товари.

5 Моделювання змін умов торгівлі

5.1 Оцінка впливу ЗВТ з ЄС на загальноекономічні показники розвитку України

5.1.1 Загальний опис економіко-математичної моделі

Для оцінки економічних наслідків від ЗВТ Україна – ЄС використано економіко-математичну модель, доопрацьовану для задоволення потреб цього дослідження на базі обчислювальної моделі загальної рівноваги.

Рівновага у моделі досягається прирівнюванням загальної пропозиції товарів і послуг в економіці та загального попиту на них.

Зазначена економіко-математична модель ґрунтується на основних макроекономічних принципах. Параметри та змінні цієї моделі подають у вигляді системи рівнянь.

Модель враховує систему балансів національної економіки, у складі:

- системи національних рахунків, включаючи таблиці «витрати-випуск» (міжгалузевий баланс);
- натурально-вартісних балансів пропозиції та використання найважливіших видів продукції;
- зовнішньоторговельного балансу тощо;
- балансів фінансових ресурсів;
- балансу доходів і витрат населення.

З боку пропозиції модель представлена у 38 агрегованих секторах відповідно до даних таблиць «витрати-випуск» і виробництва в Україні. У процесі виробництва використовують і первинні ресурси (капітал і робоча сила), і проміжні. Згідно з цією моделлю майже всі фактори виробництва мобільні через систему міжгалузевих зв'язків.

Результати виробництва можуть мати і експортну спрямованість, і бути зорієнтовані на внутрішній ринок. Тимчасом як товари і послуги, доступні для внутрішнього споживання, формують за рахунок імпорту товарів і послуг та внутрішнього виробництва.

З боку попиту модель розрізняє державне, інвестиційне та проміжне споживання, а також кінцеве споживання домогосподарств.

Важливим припущенням у побудованій економіко-математичній моделі є те, що загальні інвестиції дорівнюють сумі всіх заощаджень (і державних, і

приватних). Крім того, за допомогою корегування рівня трансфертів домогосподарствам забезпечують збалансування бюджетної системи, на яку чинитимуть негативний тиск втрати надходжень від шоків.

Для оцінки впливу на види економічної діяльності також використано метод міжгалузевого балансу. Це дало змогу оцінити не тільки прямий вплив, а й вплив із використанням міжгалузевих зв'язків. Крім того, зазначені розрахунки дали змогу оцінити вплив кожного виду економічної діяльності не тільки на економічне зростання в цілому, а й визначити збільшення обсягів виробництва в окремому виді економічної діяльності, що створюватиме додатковий попит на продукцію суміжних секторів, у результаті чого створюватимуться умови для зростання обсягів випуску та ВВП інших видів економічної діяльності.

5.1.2 Опис сценаріїв

Оцінку економічних наслідків від створення ЗВТ Україна – ЄС розроблено на варіантній основі за трьома сценаріями:

Сценарій 1 – зменшення тарифних обмежень.

Сценарій 2 – зменшення тарифних і нетарифних обмежень.

Сценарій 3 – зменшення тарифних і нетарифних обмежень, а також збільшення припливу інвестицій у найпривабливіші галузі української економіки.

Зменшення тарифних обмежень (Сценарій 1)

Один з напрямів тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в рамках ЗВТ України з ЄС – скасування тарифних обмежень для торгівлі України з державами – членами ЄС і відповідно зменшення рівня або навіть встановлення нульових ставок ввізного мита на більшість товарів і для України, і для ЄС.

Для окремих груп товарів передбачено встановлення перехідних періодів тривалістю від одного до семи років, упродовж яких передбачається поступове зниження ставок ввізного мита. Такі перехідні періоди дадуть змогу українським виробникам пристосуватися до конкурентного середовища ЄС та адаптуватися до нових умов.

Водночас за окремими товарами агропромислового комплексу запроваджують спеціальний захисний механізм, хоча загалом на цю продукцію на

час закінчення перехідного періоду ставки ввізного мита України та ЄС будуть нижчими, аніж ті, що діють на цей момент.

Для оцінки тарифних обмежень торгівлі використано інформацію щодо діючих ставок ввізного мита України та ЄС для України за номенклатурою товарів за УКТ ЗЕД, агрегованих за ключовими ВЕД (КВЕД-2005).

Агрегацію здійснено визначенням середньоарифметичного значення мита окремих груп товарів, що належать до відповідного ВЕД, використовуючи перехідну таблицю від УКТ ЗЕД до КВЕД.

Джерела використаної інформації: Закон України «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 року № 2371-III, статистичні бази The International Trade Centre (Market Access Map), World Tariff Profiles 2012.

Основа Сценарію 1, що передбачає оцінку ефекту тарифного регулювання, – закладання в розрахунки ключового припущення (Табл. 2) щодо поступового зниження ставок ввізного мита за групами товарів і Україною щодо імпорту з ЄС і ЄС щодо імпорту з України з урахуванням інформації про умови попередньо узгодженого варіанта Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Тимчасом як зміну інших зовнішніх та економічних умов не передбачено. Тобто цей сценарій відображає можливий тарифний ефект зміни макропоказників за інших незмінних параметрів.

Таблиця 5.1. Агреговані середньоарифметичні ставки ввізного мита ЄС та України за видами економічної діяльності, %

№	Вид економічної діяльності	Агреговані ставки ввізного мита ЄС для України			Агреговані ставки ввізного мита України		
		діюча	перший рік ЗВТ України з ЄС	рік зняття тарифних обмежень	діюча	перший рік ЗВТ України з ЄС	рік зняття тарифних обмежень
1	Сільське господарство	13,4	0,2	0,2	7,5	5,7	1,1
2	Добування вуглеводнів	1,9	0,0	0,0	1,2	0,5	0,0
3	Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	0,5	0,3	0,0	3,2	1,3	0,0
4	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	22,2	1,5	0,1	12,0	6,1	1,5
5	Легка промисловість	6,1	0,5	0,0	6,3	1,3	0,0
6	Обробка деревини та целюлозно-паперове виробництво	1,4	0,1	0,0	1,6	0,0	0,0

№	Вид економічної діяльності	Агреговані ставки ввізного мита ЄС для України			Агреговані ставки ввізного мита України		
		діюча	перший рік ЗВТ України з ЄС	рік зняття тарифних обмежень	діюча	перший рік ЗВТ України з ЄС	рік зняття тарифних обмежень
7	Хімічна та нафтохімічна промисловість	4,9	0,5	0,0	4,0	0,4	0,0
8	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	3,9	0,8	0,0	5,6	2,7	0,0
9	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	2,5	0,9	0,0	1,4	0,8	0,0
10	Машинобудування	3,0	0,5	0,0	4,2	2,3	0,0
11	Інші галузі промисловості	2,6	0,0	0,0	6,0	3,9	0,0

Джерело: Угода про асоціацію між Україною та ЄС

Теоретично зміна ставок ввізного мита і для України, і для держав – членів ЄС у бік зниження повинна мати адекватний ефект на показниках зовнішньої торгівлі, а саме позначитися на збільшенні обсягів зовнішньоекономічних операцій.

Однак, зважаючи на різні характеристики європейських і вітчизняних товарів (за якістю та ціною), у розрахунки закладено корегуючий коефіцієнт для ставок ввізного мита, який відображає еластичність зміни експорту та імпорту.

Цей коефіцієнт визначено експертним шляхом з урахуванням рівня конкурентоспроможності товарів і показників зовнішньоторговельного балансу України та ЄС за товарними групами, агрегованими у ВЕД. Тобто оцінено можливість адекватної зміни обсягів зовнішньої торгівлі України з державами – членами ЄС.

Корегуючий коефіцієнт було визначено для продукції відповідного ВЕД за шкалою від 0 до 1 (Табл. 3):

коефіцієнт $< 0,5$ – низька еластичність продукції;

коефіцієнт $> 0,5$ – висока еластичність продукції.

Таблиця 5.2. Корегуючий коефіцієнт еластичності продукції України та ЄС за видами економічної діяльності, %

№	Вид економічної діяльності	Корегуючий коефіцієнт для продукції з:	
		ЄС	України
1	Сільське господарство	0,8	0,3
2	Добування вуглеводнів	1	1
3	Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	0,9	0,4
4	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	1	0,9
5	Легка промисловість	0,3	0,8
6	Обробка деревини та целюлозно-паперове виробництво	0,8	0,7
7	Хімічна та нафтохімічна промисловість	0,4	0,8
8	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,5	0,5
9	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,7	0,8
10	Машинобудування	0,3	1

Джерело: *Експертні оцінки*

Зменшення тарифних і нетарифних обмежень (Сценарій 2)

За цим сценарієм передбачено, що поряд зі скасуванням тарифних обмежень для торгівлі України з державами – членами ЄС регулювання зовнішньоекономічної діяльності в рамках ЗВТ Україна – ЄС також відбуватиметься зменшення нетарифних обмежень.

У рамках ЗВТ Україна вживатиме необхідних заходів для поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС і системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС. Своєю чергою гармонізація технічних стандартів сторін скоротить наявні нетарифні бар'єри у торгівлі між сторонами, підвищить якість і відповідно конкурентоспроможність продукції на ринку, а також сприятиме формуванню позитивного іміджу України на світових ринках щодо якості українських товарів і продукції.

Оцінка нетарифних обмежень торгівлі дуже складна через брак інформації про такі заходи. Ми беремо оцінку частки загальних витрат експортера до ЄС на забезпечення відповідності нормам ЄС.

Таблиця 5.3. Частка загальних витрат експортера до ЄС на забезпечення відповідності нормам ЄС

Види економічної діяльності	ЄС–15, 1999*	Україна, 2006**	Оцінка МЦПД, 2013
Сільське, лісове господарство	24,1%	14,0%	17%
Добувна промисловість	5,5%		0%
Видобуток вугілля	0,0%		
Видобуток нафти	6,7%		
Видобуток металевих руд	0,0%		
Інша діяльність добувної промисловості	3,8%		
Переробна промисловість	10,7%		
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	47,4%	10,4%	20%
Текстильне виробництво, виробництво одягу	42,0%	34,4%	36%
Деревина та вироби з неї	26,3%	20,9%	22%
Виготовлення виробів з деревини	0,0%	15,0%	11%
Виробництво паперу та паперових виробів	3,3%	5,5%	5%
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	4,3%	29,3%	23%
Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	1,6%	5,0%	4%
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1,2%	6,4%	5%
Машинобудування	22,2%	12,0%	15%

* James E. Anderson & Eric van Wincoop, 2004. «Trade Costs,» NBER Working Papers 10480, National Bureau of Economic Research, Inc.

** Jakubiak, M., Maliszewska, M., Orlova, I., Rokicka M., and Vavryschuk V., 2006. Non-Tariff Barriers in Ukrainian Exports to the EU, CASE Reports No. 68/2006.

Зменшення тарифних і нетарифних обмежень, а також збільшення припливу інвестицій у найпривабливіші галузі української економіки (Сценарій 3)

Створення зони вільної торгівлі з ЄС може не лише знизити тарифні і нетарифні бар'єри між учасниками, а й позитивно вплинути на зростання обсягів залучених іноземних інвестицій в Україну. Переважна більшість країн ЦСЄ мали зростання ПІІ після вступу до ЗВТ з ЄС порівняно з попереднім періодом (див. Табл. 5.4.).

Таблиця 5.4. Середні відсотки ПІІ до ВВП країн за три роки до і три роки після підписання Угоди про ЗВТ

Країна	До	Після
Болгарія	0,6	2,1
Чеська	1,8	2,9

Республіка		
Естонія	4,3	7,5
Угорщина	4,8	7,0
Латвія	6,2	5,1
Литва	2,1	5,3
Польща	1,0	2,4
Румунія	0,6	1,7
Словаччина	1,5	5,3

Джерело: *Євростат*

Для оцінки саме впливу ЗВТ необхідно проводити економетричний аналіз чинників, що визначають обсяг припливу ПІІ, зокрема і змінну, що показує наявність і відсутність ЗВТ. Тоді коефіцієнт за цієї змінної і буде тим, наскільки (кількісно) впливатиме саме цей чинник. Дослідження Baltagi та ін. (2007) показує, що ЗВТ збільшило ПІІ в середньому на 44%. Дослідження Yeyati та ін. (2002) дає зростання на 16%. Ми вважаємо, що зростання на 20% для України видається цілком адекватною консервативною оцінкою.

За нашими прогнозами, ці додаткові інвестиції підуть передусім у сім найбільш привабливих видів економічної діяльності в Україні, а саме:

1. Фармацевтичне виробництво.
2. Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами.
3. Виробництво жирів.
4. Виробництво інших харчових продуктів; виробництво напоїв; тютюнова промисловість.
5. Текстильна промисловість і пошиття одягу.
6. Операції з нерухомістю.
7. Діяльність у сфері інформатизації.

Оцінка економічних наслідків від впливу ЗВТ Україна – ЄС за цими трьома сценаріями передбачає визначення можливої зміни кількісних параметрів окремих макропоказників (ВВП, експорт, імпорт, інвестиції, надходження до бюджету) і тарифних, нетарифних обмежень та збільшення інвестицій. Тимчасом як дію будь-яких інших економічних факторів, які можуть позначитися на економічному розвитку України у прогностичний період, до уваги не беруть і залишають константою, тобто не враховують у розрахунках.

Вхідною інформацією для здійснення оцінки наслідків від впливу ЗВТ Україна – ЄС за сценаріями агреговано середньоарифметичні ставки ввізного мита ЄС та України й статистичні дані Держстату щодо обсягів експорту та

імпорту держав ЄС, прямих іноземних інвестицій, а також іншу статистичну інформацію Євростату щодо показників зовнішньоекономічної діяльності та виробництва.

5.1.3 Результати розрахунків

Загальні результати оцінки наслідків від створення ЗВТ Україна – ЄС наведено у Табл. 5.5.

Таблиця 5.5. Макроекономічні наслідки від створення ЗВТ Україна – ЄС за сценаріями, зміна, в.п., додатковий кумулятивний ефект

Показник	Сценарій 1		Сценарій 2		Сценарій 3	
	Коротко-строковий період	Середньо-строковий період	Коротко-строковий період	Середньо-строковий період	Коротко-строковий період	Середньо-строковий період
ВВП	0,09	-0,34	0,77	1,09	2,65	3,29
Випуск	0,14	-0,54	1,23	1,74	4,22	5,25
Інвестиції	0,17	-0,09	0,37	1,60	18,15	18,06
Експорт товарів і послуг	1,21	0,63	2,28	2,77	2,94	3,45
Імпорт товарів і послуг	1,07	1,19	1,12	1,46	4,31	4,09
Надходження до бюджету	-0,97	-1,53	-0,26	-0,05	2,10	2,39

У Таблицях 5.6 і 5.7 наведено результати розрахунків за всіма трьома сценаріями за основними видами економічної діяльності.

Таблиця 5.6.

**Наслідки від створення ЗВТ Україна – ЄС на основні показники
зовнішньої торгівлі, зміна, в.п., додатковий кумулятивний ефект**

№	Вид економічної діяльності	Сценарій 1				Сценарій 2				Сценарій 3			
		Експорт		Імпорт		Експорт		Імпорт		Експорт		Імпорт	
		Коротко- строковий період	Середньо- строковий період	Коротко- строковий період	Середньо- строковий період	Коротко- строковий період	Середньо- строковий період	Коротко- строковий період	Середньо- строковий період	Коротко- строковий період	Середньо- строковий період	Коротко- строковий період	Середньо- строковий період
1	Сільське господарство, мисливство	3,47	1,51	0,56	1,38	6,04	6,13	0,70	1,69	7,75	7,97	0,82	1,82
2	Харчова промисловість	4,20	2,01	3,69	4,15	6,52	6,07	3,49	4,38	7,73	7,08	3,56	4,43
3	Текстильна та шкіряна промисловість	1,37	1,03	1,46	0,57	6,38	7,91	1,51	0,83	8,12	9,63	1,58	0,89
4	Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість	0,29	0,16	1,30	0,08	3,20	5,40	2,55	2,52	5,14	6,53	3,46	3,05
5	Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби	0,32	0,22	2,72	0,56	0,32	0,22	2,49	0,56	0,32	0,22	2,49	0,56
6	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	0,20	0,17	1,08	1,53	1,08	2,13	1,08	1,75	1,66	2,56	1,14	1,80
7	Металургія та обробка металу	0,31	0,30	0,67	0,87	0,80	1,09	1,37	2,02	1,13	1,36	3,43	3,89
8	Виробництво машин та устаткування	0,16	0,16	1,29	2,31	0,72	2,53	1,30	2,63	1,14	3,33	12,68	11,98
	Разом	1,21	0,63	1,07	1,19	2,28	2,77	1,12	1,46	2,94	3,45	4,31	4,09

Таблиця 5.7.

**Наслідки від створення ЗВТ Україна – ЄС за сценаріями,
на зміни обсягу випуску в цілому в економіці та основними видами економічної діяльності,
в.п., додатковий кумулятивний ефект**

№	Вид економічної діяльності	Сценарій 1		Сценарій 2		Сценарій 3	
		Коротко- строковий період	Середньо- строковий період	Коротко- строковий період	Середньо- строковий період	Коротко- строковий період	Середньо- строковий період
1	Сільське господарство, мисливство	1,22	0,27	3,03	3,21	6,08	6,93
2	Добування вуглеводнів	0,09	-5,12	2,78	3,16	8,10	8,60
3	Добування неенергетичних матеріалів	-0,14	-0,82	0,25	1,02	2,79	4,13
4	Харчова промисловість	0,26	0,18	2,49	2,27	5,53	5,82
5	Текстильна та шкіряна промисловість	0,22	0,04	3,51	5,88	6,82	9,84
6	Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, видавнича справа	0,02	-0,42	1,20	1,68	3,95	4,97
7	Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби	-0,11	-0,81	0,34	1,09	3,03	4,32
8	Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	0,15	-0,62	1,03	1,61	3,78	4,93
9	Металургія та обробка металу	0,40	-0,20	1,53	1,88	4,44	5,33
10	Виробництво машин та устаткування	-0,04	-0,67	0,63	1,24	3,25	4,42
11	Виробництво та розподіл електроенергії	0,01	-0,76	0,71	1,36	3,45	4,65
12	Будівництво	-0,17	-0,84	0,10	0,92	2,23	3,70
13	Торгівля	0,25	-0,26	1,79	2,16	5,06	5,91
14	Діяльність транспорту	0,02	-0,81	0,83	1,47	3,60	4,79
15	Інші види економічної діяльності	-0,09	-0,80	0,49	1,17	3,51	4,67
	Разом	0,14	-0,54	1,23	1,74	4,22	5,25

Опис розрахунку за Сценарієм 1

Результати проведених розрахунків засвідчили, що за інших незмінних умов очікуваний вплив від зменшення митних ставок і для України, і для держав – членів ЄС на економіку України буде несуттєвим і в цілому, і на окремі види економічної діяльності.

У коротко- та середньостроковому періодах сформується нові можливості для експорту вітчизняної продукції до держав ЄС завдяки зниженню тарифних бар'єрів для виходу на ринок ЄС.

Однак, зважаючи на високий рівень високотехнологічного виробництва в ЄС та у зв'язку з обмеженістю власної ресурсної бази (ЄС є нетто-імпортером багатьох видів сировинних і напівсировинних продуктів), Україна матиме певні переваги у торгівлі сировинними товарами та матеріалами, тобто лише продукцією з невисокою часткою доданої вартості (зокрема продуктами рослинного походження, жирами та оліями, недорогими металами та виробами з них, мінеральними, а також харчовими продуктами).

Як наслідок передбачається збільшення обсягів експорту та, відповідно, виробництва, в основному в таких ВЕД: сільське господарство, харчова та легка промисловість.

Крім того, середньоарифметичні ставки імпортного мита, які застосовуватиме Україна впродовж трансформаційного періоду у двосторонній торгівлі з ЄС, переважно перевищуватимуть аналогічні ставки ЄС на окремі групи товарів. Тобто рівень тарифного захисту внутрішнього ринку України буде вищим, аніж рівень тарифного захисту внутрішнього ринку ЄС. Проте варто враховувати, що в окремих державах ЄС є додаткові бар'єри для доступу на ринок окремих товарів іноземного виробництва (зокрема субсидії, технічні й інші стандарти й вимоги).

На відміну від українського експорту до держав ЄС, який має більш сировинний характер, імпорт з ЄС в основному складається з товарів глибокої переробки. Отже, посилення конкурентного тиску внаслідок лібералізації умов торгівлі з державами ЄС відчуватимуть у короткостроковому періоді передусім такі види економічної діяльності, як машинобудування, хімічне виробництво, виробництво гумових і пластмасових виробів та інших неметалевих мінеральних виробів.

Такий вплив буде обумовлений не лише зниженням рівня тарифного захисту відповідних сегментів внутрішнього ринку, а й збереженням порівняно

високого ступеня енергозатратності та матеріалоемності національної економіки, що посилюватиме зменшення конкурентоспроможності окремих видів продукції українського виробництва.

Порівнюючи вартісну структуру випуску за складниками ВВП і проміжне споживання України та ЄС-27, варто вказати на переважання в національній економіці великої частки проміжного споживання, що звужує можливості суб'єктів економічної діяльності ефективно перерозподіляти ресурси підприємств в умовах низької ліквідності фінансової системи в економіці в цілому. Крім того, у національній економіці проміжне споживання більш як на 30% задовольняється імпортною продукцією (зокрема у легкій промисловості – на 75,6%, хімічній промисловості – 72,2%, машинобудуванні – 46,8%, металургійному виробництві – 39,5%).

Додатково негативний вплив матиме й низька технічна конкурентоспроможність продукції основних галузей промисловості порівняно з аналогами виробництва ЄС (зокрема продукція машинобудування).

У короткостроковому періоді передбачається вищий рівень захищеності внутрішнього ринку України через перевищення середньоарифметичних ставок ввізного мита України за низкою продукції над аналогічними ставками ЄС. Надалі це становище поступово вирівнюватиметься. Як наслідок у короткостроковому періоді спостерігатиметься поліпшення умов для експорту української продукції до ЄС, тимчасом як у середньостроковому періоді за умов відсутності суттєвого підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції відбуватиметься поступове «затухання» впливу тарифного ефекту на експорт української продукції на користь нарощування поставок продукції з держав – членів ЄС.

Враховуючи результати розрахунків за Сценарієм 1 створення ЗВТ між Україною та ЄС, передбачається, що у короткостроковому періоді позитивний ефект від тарифного регулювання переважно формуватиметься за рахунок перевищення додаткового приросту обсягів експорту над додатковим зростанням імпорту – відповідно на 1,21% та 1,07%. Результатом цього стане додатковий приріст обсягу випуску в цілому в економіці на 0,14%, ВВП – на 0,09%.

Тимчасом як у середньостроковому періоді посилюватиметься роль задоволення внутрішнього ринку України за рахунок імпорту продукції з ЄС, зважаючи саме на тарифний ефект від активного зниження середньоарифметичних ставок ввізного мита України, що відповідно

стимулюватиме імпорт до України з держав – членів ЄС. Це сформує нижчий рівень додаткового приросту обсягів експорту над додатковим зростанням імпорту – відповідно на 0,63% та 1,19%. Своєю чергою розвиток конкуренції та товарна насиченість на споживчому ринку за рахунок імпорту з ЄС формуватиме негативний вплив на розвиток вітчизняного виробничого комплексу, а отже, української економіки в цілому – втрати обсягу випуску в цілому в економіці становитимуть 0,54%, ВВП – 0,34% (втрати відбуватимуться за умов відсутності інших позитивних зрушень у національній економіці, які не враховано в Сценарії1).

На основі отриманих результатів щодо зміни обсягу випуску та ВВП у цілому в економіці від створення ЗВТ Україна – ЄС здійснено оцінку надходжень до бюджету (у розрахунку враховували лише припущення щодо зменшення митних ставок і зміну бази оподаткування, тимчасом як зміну ставок за іншими податками не передбачено).

Очікується, що запровадження режиму вільної торгівлі з ЄС по-різному вплине на різні види бюджетних надходжень.

Негативний вплив на дохідну частину бюджету чинитиме скорочення надходжень від ввізного мита. Оскільки в цьому сценарії розглянуто вплив на економіку тільки через скасування мит, надходження до бюджету скорочуються і в короткостроковому, і в середньостроковому періодах. До того ж у середньостроковому більше, бо на той час припадає кінець перехідного періоду для скасування ввізних мит на велику кількість товарів. Це пов'язано з незначним збільшенням ВВП, обсягу випуску і відповідно бази оподаткування.

Опис розрахунку за Сценарієм 2

Результати розрахунків засвідчили, що за інших незмінних умов очікуваний вплив від зменшення нетарифних бар'єрів буде більшим, аніж лише від тарифного регулювання і в цілому, і на окремі види економічної діяльності.

За Сценарієм 1, що передбачає зменшення митних ставок і для України, і для держав – членів ЄС, зменшення нетарифних обмежень сприятиме розширенню зовнішньоторговельних операцій.

Зменшення втрат від антидемпінгових розслідувань і ослаблення тарифних бар'єрів для експорту вітчизняної продукції на європейських ринках сприятиме збільшенню обсягів експорту на тлі розширення ринків збуту. Найбільші переваги отримуватиме агропромисловий комплекс і текстильне виробництво. Менші –

машинобудування та металургія, виробничу діяльність та активне нарощування обсягів зовнішньої торгівлі яких, як і за Сценарієм 1, стримуватиме рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Хоча, на противагу Сценарію 1, у середньостроковій перспективі відбуватиметься посилення позитивних процесів в економіці на користь активнішого нарощування обсягів експорту вітчизняної продукції до держав – членів ЄС. Це відбуватиметься передусім за рахунок адаптації законодавства України до європейського законодавства у сфері технічного регулювання.

З одного боку, відбуватиметься підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, зокрема машин та устаткування, що забезпечуватиме вільне переміщення української продукції на європейські ринки.

З іншого – отримання додаткового прибутку за рахунок збільшення обсягів вітчизняного виробництва від підвищення конкурентоспроможності і розширення ринків збуту, зменшення витрат на проведення оцінки відповідності вітчизняної продукції європейському рівню, спрощення процедур митного оформлення зовнішніх операцій.

Як наслідок у середньостроковому періоді зростання обсягів інвестицій буде зумовлено прагненням вітчизняних товаровиробників підвищити рівень конкурентоспроможності та зберегти ринки збуту в умовах подальшого загострення конкурентної боротьби. Своєю чергою інвестиційна активність буде підтримуватися зростанням обсягів прибутків в умовах нарощування обсягів виробництва та розширення попиту на вітчизняну продукцію державами – членами ЄС. Передбачається здійснення випереджального оновлення технологічної бази виробництва, поліпшення структури та якості основних виробничих засобів.

Як і у Сценарії 1, бюджет матиме втрати від зменшення митних ставок, а також від увідповіднення нормативно-правової бази до директив ЄС (розрахунки витрат на врегулювання стандартів не входять до цього дослідження). Поряд із цим у середньостроковому періоді в разі поліпшення загальноекономічного становища України цей чинник буде частково компенсовано збільшенням надходжень від податку на прибуток підприємств (через збільшення прибутковості секторів економіки та поліпшення рівня рентабельності), податку на додану вартість (через розширення кінцевих споживчих витрат, хоча можливе збільшення обсягів надходжень від ПДВ із ввезених товарів і надходжень від ПДВ з вироблених в Україні товарів за одночасного збільшення обсягів

бюджетного відшкодування за експортними операціями) та податку з доходів фізичних осіб (через збільшення кількості зайнятих в економіці та незначне зростання середньомісячної заробітної плати найманих працівників).

Однак останні чинники не перекриють втрати бюджету від скорочення надходжень від ввізного мита. Як наслідок відбудеться перегляд у бік скорочення видаткової частини бюджету, що обмежуватиме інвестиційні потужності бюджету.

Враховуючи результати розрахунків за Сценарієм 2 створення ЗВТ між Україною та ЄС, передбачається, що у короткостроковому періоді додатковий приріст обсягу випуску в цілому в економіці становитиме 1,23%, ВВП – 0,77%, у середньостроковому – відповідно 1,74% та 1,09%.

Опис розрахунку за Сценарієм 3

Як і за попередніми двома сценаріями, за Сценарієм 3 стимулювальним чинником додаткового нарощування обсягів виробництва вітчизняної продукції буде зменшення тарифних і нетарифних обмежень, тобто лібералізація режиму доступу до європейських ринків. Хоча найбільші переваги за цим сценарієм національна економіка отримає від активного розширення інвестиційного попиту. Саме це і формуватиме високі темпи зростання порівняно з попередніми двома сценаріями.

Прямі іноземні інвестиції з держав – членів ЄС в Україну переважно спрямовують у металургійне виробництво та фінансову діяльність, а також операції з нерухомим майном.

Однак за цим сценарієм в умовах виробничої активності збільшення внутрішнього попиту, зокрема інвестиційного, задовольнятиметься переважно імпортованою продукцією, тимчасом як вітчизняне промислове виробництво буде орієнтуватися на експорт. Якщо на зовнішні ринки вітчизняні підприємства постачатимуть в основному сировинну продукцію з низьким ступенем технологічної обробки, то імпортуватимуть переважно високотехнологічну інвестиційну продукцію, аналоги якої в Україні не виробляють або які суттєво поступаються закордонним. У середньостроковій перспективі ці процеси поступово «затухатимуть», зважаючи на активну модернізацію та структурні зрушення в економіці. Приплив фінансових ресурсів у вигляді інвестицій створюватиме умови для поліпшення технічного та технологічного стану вітчизняного промислового комплексу, а також для збільшення рівня

конкурентоспроможності економіки України. Це посилить якісні структурні зміни у промисловості в бік активізації виробничої діяльності вітчизняного машинобудування, що, зокрема, сприятиме розвитку суміжних галузей економіки. Як наслідок у середньостроковому періоді широко задіюватимуть інтенсивні фактори росту (зростання фондівіддачі, підвищення продуктивності, зниження енергомісткості та матеріалоємності виробництва).

Подальше оновлення основних фондів і модернізація виробництва, впровадження нових технологій задля виробництва конкурентоспроможної продукції позитивно впливатиме на динаміку інвестиційного попиту та створюватиме нові можливості для нарощування експорту.

Поряд із цим позитивні процеси в національній економіці дадуть змогу компенсувати втрати бюджету від зменшення митних ставок. Як наслідок фіскальну політику буде зосереджено на створенні умов для поліпшення інвестиційного клімату та реалізації програм інвестиційного кредитування пріоритетних галузей економіки. Бюджетні капітальні ресурси спрямовуватимуть на завдання, безпосередньо пов'язані з інвестуванням у розвиток інфраструктури (транспортної, комунікаційної, комунальної тощо). Це своєю чергою підтримуватиме розвиток усіх видів економічної діяльності.

Враховуючи результати розрахунків за Сценарієм 3 створення ЗВТ між Україною та ЄС, передбачається, що у короткостроковому періоді додатковий приріст обсягу випуску в цілому в економіці становитиме 4,22%, ВВП – 2,65%, у середньостроковому – відповідно 5,25% і 3,29%.

5.2 Оцінка впливу ЗВТ з ЄС на окремі групи товарів

5.2.1 Загальний опис моделі часткової рівноваги

Для розрахунку впливу змін умов торгівлі на окремі види економічної діяльності та товари використано аналіз за допомогою моделей часткової рівноваги.

Нашою метою було оцінити можливості для експорту та імпорту тих товарів, що вже є основними в торгівлі між Україною та ЄС.

Так, група товарів «II. Продукти рослинного походження» у 2011–2012 роках забезпечили в середньому 16% доходів від експорту товарів до ЄС. Це

передусім зернові і зернобобові культури, зокрема пшениця м'яких сортів і кукурудза. 2012 року ця підгрупа товарів забезпечила 12% доходів від експорту товарів до ЄС і більш як половину від усіх продуктів рослинного походження. Інша важлива підгрупа – насіння і плоди олійних рослин, передусім насіння соняшнику – забезпечила 6% доходів від експорту товарів до ЄС у 2011–2012 роках.

Насіння соняшнику технологічно пов'язане з виробництвом соняшnikової олії – основного товару у групі «III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження», 4% доходів від експорту товарів до ЄС у 2011–2012 роках.

Група товарів «XV. Недорогоцінні метали та вироби з них» та її підгрупа чорні метали – основне джерело валютних надходжень до України за останнє десятиліття, хоча її вага зменшується останніми роками. у 2011–2012 роках вона дала в середньому 28% доходів від експорту товарів до ЄС.

Група товарів «XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби» та її підгрупа засоби наземного транспорту, крім залізничного, – важливий складник імпорту з ЄС до України за останнє десятиліття, до того ж для товару «легкові авто» є спеціальні домовленості в Угоді⁸. У 2011–2012 роках імпорт засобів наземного транспорту з ЄС становив у середньому 11% витрат на імпорт товарів з ЄС.

Угода про асоціацію вплине не тільки на торговельні умови. Є також положення про адаптацію українського законодавства до законодавства ЄС⁹, що стосуються внутрішнього ринку України. Зокрема це наближення до податкового законодавства, що передбачає адаптацію до європейських Директив про ПДВ та акцизи.

Зважаючи на те, що реформа ПДВ вплине на всі групи товарів, ми вирішили проаналізувати підакцизні товари, на які, окрім ПДВ, вплинуть зміни в структурі та ставках акцизу. Серед них ми виділили вироби з тютюну через суттєві обсяги надходжень до бюджету та порівняно короткий перехідний період, а саме два роки, на наближення українського законодавства до положень Директиви Ради № 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 року про структуру та ставки акцизного збору на тютюнові вироби.

⁸ Угода про асоціацію з ЄС. — С. 31.

⁹ Угода про асоціацію з ЄС. — С. 185.

У нашому аналізі ми маємо оцінити ситуацію одночасно на двох ринках – України та ЄС, щоб побачити, як скасування тарифу або інший крок, запроваджуваний Угодою, впливає на зміну рівноваги в обох економіках.

У переважній більшості товарів, які ми тут розглядаємо, Україна є важливим світовим гравцем, тож ми маємо враховувати вплив зміни обсягів української пропозиції на світові ціни.

З огляду на дослідження переважно короткострокового впливу, коли обсяги виробництва або сукупної пропозиції не можна суттєво змінити, основним чинником взаємозв'язку є еластичність попиту за ціною. Водночас треба розуміти: якщо сукупна пропозиція незмінна, це не означає незмінності її складників – пропозиції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Еластичність попиту за ціною показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту за зміни ціни на 1%. Ми використовували крапкову еластичність попиту за ціною, яку обраховують таким чином:

$$e_D = \frac{P}{Q_D} \times \frac{\Delta Q_D}{\Delta P} = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P},$$

де e означає еластичність, P – ціну та Q – обсяг, а D – попит.

Якщо ми стверджуємо, що загальна пропозиція товару на обох ринках після зміни ціни не змінюється¹⁰, то збільшення обсягу попиту в ЄС за зміни ціни дорівнює зменшенню обсягу попиту в Україні та навпаки:

$$\Delta Q_{UA} = -\Delta Q_{EU}.$$

Відповідно рівняння еластичності можна переписати з погляду зміни обсягу попиту для кожної країни:

$$e_{EU} = \frac{P_{EU}}{Q_{EU}} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P_{EU}} \Rightarrow \Delta Q = \frac{e_{EU} * \Delta P_{EU}}{P_{EU}/Q_{EU}}, e_{UA} = \frac{P_{UA}}{Q_{UA}} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P_{UA}} \Rightarrow \Delta Q = \frac{e_{UA} * \Delta P_{UA}}{P_{UA}/Q_{UA}},$$

Якщо ціни в ЄС та Україні різнилися через тариф, то ціну в країні-імпортері (у нашому випадку ЄС) за наявності імпортного адвалорного мита (тобто такого, що додає певний відсоток до ціни експортера) можна визначити як функцію від експортної ціни і ставки мита:

$$P_{EU} = P_{UA} \times (1 + t).$$

¹⁰ Ми розглядаємо відкриття вже наявного ринку, у якому обсяг пропозиції дано наперед, наприклад, через те, що врожай (у випадку продуктів рослинництва) вже зібрано і рішення щодо збільшення/зменшення посівних площ виходять за рамки моделі часткової рівноваги, бо такі рішення роблять на основі порівняння альтернатив, тобто це питання загальної рівноваги.

де t – це ставка мита у відсотках. За умов повного скасування мита $P_{EU} = P_{UA}$.

Зміна цін відбувається в обсягах попереднього збору від ставки мита, тобто

$$P_{UA} \times t.$$

Для оцінки змін цін для кожної країни треба порахувати відношення змін цін у кожній з економік, що робиться через попередньо визначену рівність (за модулем, в абсолютному розмірі) обсягу попиту, тобто якщо:

$$\frac{e_{EU} * \Delta P_{EU}}{P_{EU}/Q_{EU}} = \frac{e_{UA} * \Delta P_{UA}}{P_{UA}/Q_{UA}},$$

то

$$\frac{\Delta P_{EU}}{\Delta P_{UA}} = \frac{e_{UA}}{P_{UA}/Q_{UA}} \times \frac{P_{EU}/Q_{EU}}{e_{EU}},$$

що за умов рівності кінцевих цін скорочується до:

$$\frac{\Delta P_{EU}}{\Delta P_{UA}} = \frac{e_{UA} \times Q_{UA}}{e_{EU} \times Q_{EU}}.$$

5.2.2 Зернові культури

Україна є важливим постачальником пшениці та кукурудзи на ринок ЄС. Згідно з умовами ЗВТ наявні обмеження у вигляді тарифів на імпорт цих груп товарів до ЄС залишають, проте запроваджують квоту з нульовою ставкою тарифу, яка поступово зростатиме.

Таблиця 5.8. Виробництво зернових і зернобобових культур, 2000–2012

Зернові та зернобобові культури – разом	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Посівні площі, тис. га	13,647	15,005	15,837	15,090	15,724	15,449
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	12,587	14,605	15,470	14,576	15,321	14,792
Відношення площ	92,2%	97,3%	97,7%	96,6%	97,4%	95,7%
Виробництво, тис. т	24,459	38,016	46,028	39,271	56,747	46,216
Врожайність ц/га	19,4	26,0	29,8	26,9	37,0	31,2

Зокрема сільськогосподарськими підприємствами

Посівні площі, тис. га	11,975	11,508	12,151	11,280	11,743	11,449
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	10,914	11,109	11,785	10,778	11,340	10,794
Відношення площ	91,1%	96,5%	97,0%	95,5%	96,6%	94,3%
Виробництво, тис. т	19,964	28,790	35,842	29,779	44,219	36,075
Врожайність ц/га	18,3	25,9	30,4	27,6	39,0	33,4

Джерело: *Держстат*

На пшеницю існує два тарифи: на пшеницю твердих сортів (durum wheat) вони становлять 148 євро/т, на пшеницю м'яких сортів – 95 євро/т. З моменту підписання Угоди про асоціацію на пшеницю м'яких сортів запроваджують квоту у розмірі 950 000 тонн на рік зі щорічним зростанням на 10 000 тонн упродовж п'яти років до 1 000 000 тонн на рік. Експорт понад квоту відбувається за наявним тарифом. Тарифи на пшеницю твердих сортів скасовують (staging category 0)¹¹.

Таблиця 5.9. Виробництво зернових, 2000–2012

Зернові та зернобобові культури – разом	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Посівні площі, тис. га	13,647	15,005	15,837	15,090	15,724	15,449
Пшениця	5,619	6,665	6,852	6,451	6,781	5,772
Жито	669	624	468	286	284	303
Ячмінь	3,985	4,500	5,122	4,505	3,787	3,425
Кукурудза	1,364	1,711	2,149	2,709	3,620	4,625
Виробництво, тис. т	24,459	38,016	46,028	39,271	56,747	46,216
Пшениця	9,775	17,683	20,037	16,217	21,645	15,132
Жито	966	1,053	952	463	577	675
Ячмінь	6,265	7,967	8,214	5,266	5,862	5,611
Кукурудза	3,848	7,167	10,486	11,953	22,838	20,961
Врожайність ц/га	19,4	26,0	29,8	26,9	37,0	31,2

¹¹ Це потенційно може мати суттєві зміни структури рослинництва у довгостроковому періоді, проте ми не можемо її оцінити через модель часткової рівноваги. У короткостроковому періоді ми не очікуємо суттєвих змін, бо загальний експорт твердої пшениці 2012 року був лише 1,2 тис. т проти 4,1 млн т м'якої пшениці (тобто майже у 4 тис. разів більше).

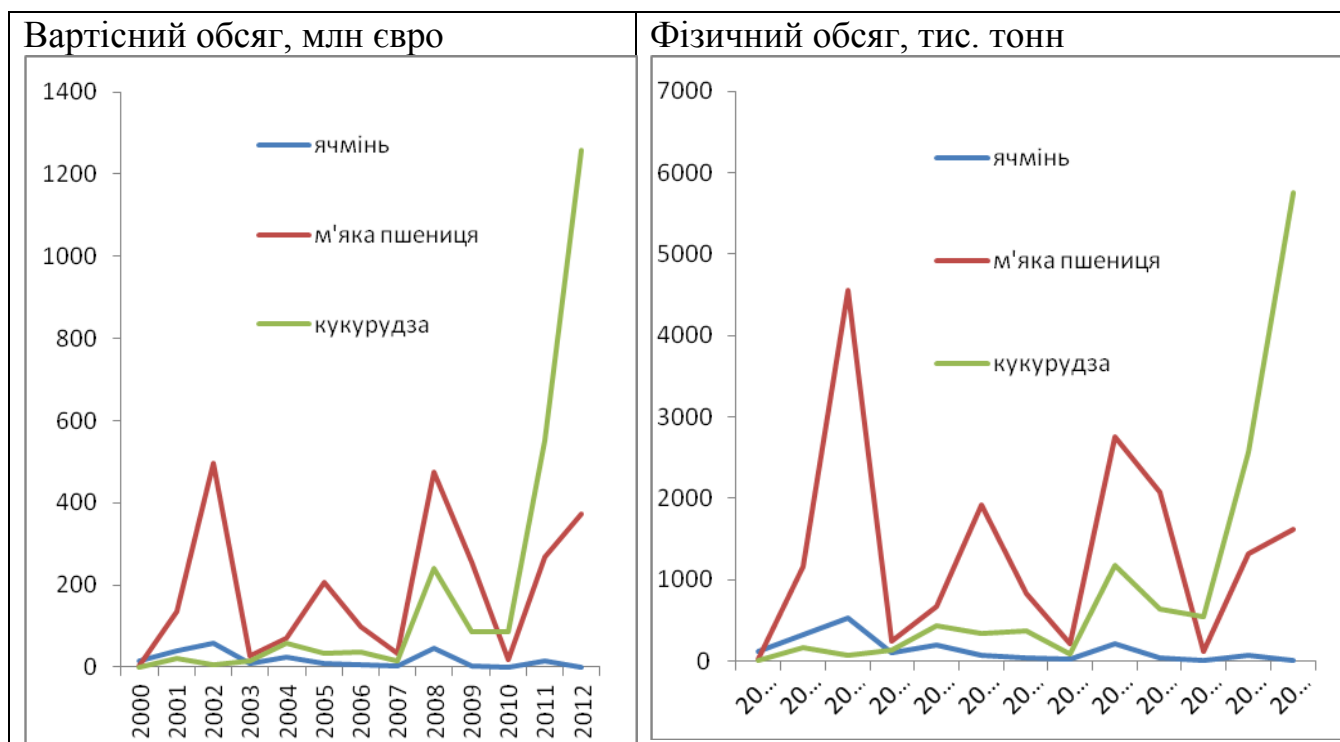
Пшениця	18,9	26,9	29,7	25,8	32,5	26,9
Жито	15,1	17,3	20,6	16,6	20,7	22,7
Ячмінь	17,0	18,3	16,4	12,2	15,9	17,0
Кукурудза	30,1	43,2	50,2	45,1	64,4	47,9

Джерело: *Держстат*

На кукурудзу існує єдиний тариф 94 євро/т. З моменту підписання угоди про ЗВТ запроваджують квоту в розмірі 400 000 тонн на рік зі щорічним зростанням на 50 000 тонн упродовж п'яти років до 650 000 тонн на рік. Експорт понад квоту відбувається за наявним тарифом.

Згідно з даними Євростат, середні обсяги експорту Україною пшениці твердих сортів до ЄС у 2000–2011 роках (дані за 2012 рік відсутні) становили 995 т, коливаючись від 0 до 2,945 т. Експорт пшениці м'яких сортів у 2000–2011 роках становив 1,3 млн т, коливаючись від 26,6 тис. т до 4,556 млн т. Експорт кукурудзи становив у 2000–2012 роках 944 тис. т, коливаючись від 3 тис. т до 5,759 млн т. Усі значення дуже сильно коливаються, що є результатом впливу сукупного обсягу врожаю та обмежень, які в окремі періоди запроваджував український уряд.

Рисунок 5.1. Експорт м'якої пшениці, ячменю і кукурудзи з України в ЄС–27, 2000–2012



Джерело: *Євростат*

Як можна побачити з історичних даних, обсяг експорту товарів, на які запроваджують квоти, був вищим за розмір квот. Відповідно варто очікувати

повного вибирання квот українськими експортерами і продовження торгівлі у рамках наявних тарифних обмежень. Через це дуже важливим для оцінки впливу запровадження квот є механізм розподілу їх.

У разі монополізації квоти державою, напряду або через певного агента, так, що наявні експортери змушені продавати свій товар виключно поза межами квоти за незмінними тарифами, не відбувається реакція ринку зі змінами ціни, обсягів виробництва та експорту. Натомість відбувається трансфер від ЄС до України в розмірі тарифного еквівалента вартості квоти. Для пшениці м'яких сортів це становитиме за наявними тарифами від 90,25 до 95 млн євро на рік (щорічне зростання на 950 тис. євро впродовж п'яти років), для кукурудзи – від 37,6 до 61,1 млн євро на рік (щорічне зростання на 4,7 млн євро впродовж п'яти років).

У разі пост-фактум зваженого за обсягом виторгу від експорту розподілу квоти між експортерами зернових на ринок ЄС для експортерів квота становить зниження тарифу на частку квотованого експорту в загальному експорті. Тобто якщо загальний експорт кукурудзи до ЄС 2012 року становив 5,8 млн тонн, то за квоти у 0,4 млн тонн відбувається зменшення реально сплаченого тарифу на 7%, або на 6,53 євро на тонну, якщо брати середню ціну імпорту кукурудзи з України до ЄС 2012 року – 219 євро/т, або 313 євро/т з тарифом. Тому зменшення ціни за скорочення тарифу на 7% означає зниження ціни з тарифом на 2,1%. Для м'яких сортів пшениці аналогічні розрахунки свідчать, що загальний експорт м'якої пшениці до ЄС 2011 року становив 1,32 млн тонн, за квоти у 0,95 млн тонн відбувається зменшення реально сплаченого тарифу на 72%, або на 68 євро на тонну. Якщо брати середню ціну імпорту м'якої пшениці з України до ЄС 2011 року – 202 євро/т, або 297 євро/т з тарифом. Тому зменшення ціни за скорочення тарифу на 72% означає зниження ціни з тарифом на 13,2%.

Таке зменшення тарифу має призвести до нарощування експорту в ЄС і в короткостроковому (через перерозподіл експортних потоків і внутрішнього споживання), і в довгостроковому (через зростання випуску) періодах.

Неможливо однозначно оцінити вплив квоти з тарифом у вигляді тарифного еквівалента¹², проте на низку припущень можна зробити приблизну якісну оцінку.

¹² Див. FAO TRADE POLICY TECHNICAL NOTES No. 3. BANANAS: is there a tariff-only equivalent to the EU tariff rate quota regime? Insights from economic analysis.

Будемо вважати, що за нееластичного попиту від ЄС (власна цінова еластичність попиту на кукурудзу становила $-0,28$ – $-0,29$ 2000–2011 років, за оцінкою FAPRI¹³), тож зміна ціни на 2,1% (граничний випадок, за якого експортерам однаково – старі чи нові правила) має призвести до зростання попиту на 0,6%, що для ЄС–15 2012 року означало зростання на більш як 300 тис. тонн за решти незмінних показників. Зростання експорту з України до ЄС могло б бути вищим за цей через цінову конкуренцію з іншими експортерами до ЄС.

Власна цінова еластичність попиту на м'яку пшеницю в ЄС становила $-0,33$, за оцінкою FAPRI, тож зміна ціни на 13,2% (граничний випадок, за якого експортерам однаково – старі чи нові правила) має призвести до зростання попиту на 4,4%, що для ЄС–15 2011 року означало зростання на більш як 2,5 млн тонн за решти незмінних показників. Звичайно, у реальності має відбуватися певний компроміс між ЄС та Україною щодо нової ціни на зернові культури, тому зростання попиту буде трохи меншим.

5.2.3 Насіння соняшнику та соняшникова олія

Запровадження експортних мит 1999 року на експорт насіння соняшнику мало низку і позитивних, і негативних наслідків. До цього близько половини виробництва насіння соняшнику експортували переважно до ЄС; внутрішня ціна на насіння соняшнику (з урахуванням транспортних витрат) дорівнювала його світовій ціні. Запровадження мита відбулося 1999 року в розмірі 23% з наступним зниженням його до 17% 2001 року. У перебігу переговорів про приєднання до СОТ Україна зобов'язалася скорочувати експортне мито щорічно на один відсотковий пункт з 16% на момент приєднання, доки ставка не досягне 10% (2014 року). Після підписання угоди про ЗВТ з ЄС Україна зобов'язується скорочувати експортне мито на 0,9 в.п. щороку до 2023 (за 10 років)¹⁴, починаючи з дати підписання. Додатком I-D до Угоди також запроваджено можливість застосування додаткового експортного мита в експорті з України до ЄС більш як 100 тис. тонн насіння на рік¹⁵. Максимальний розмір цього додаткового мита визначено таким чином, щоб після об'єднання основного та додаткового мит їхній сукупний розмір становив до 10% ціни (тобто рівень,

¹³ Food and Agricultural Policy Research Institute.

¹⁴ Угода про асоціацію з ЄС — С. 1610.

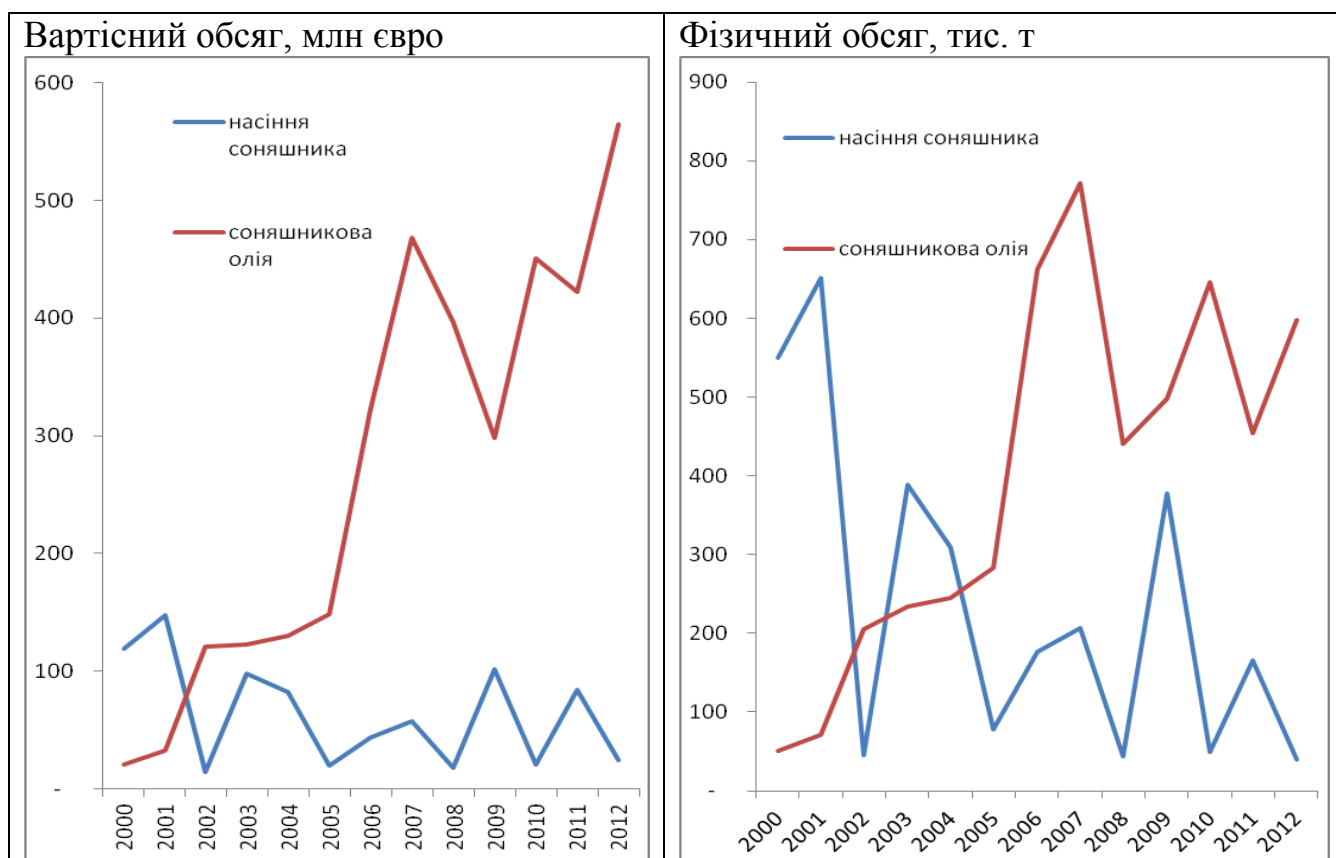
¹⁵ 2012 року до ЄС Україна експортувала 26,9 тис. тонн, у 2011 – 151,6 тис. тонн.

прописаний в угоді із СОТ)¹⁶. В Україні також діє імпортерне мито на насіння соняшнику в розмірі 10%, що в рамках ЗВТ з ЄС буде знижено до 8% впродовж п'яти років, проте обсяги імпорту насіння соняшнику навіть з СНД, де діє нульова ставка на імпортер, мізерні, тому це обмеження навряд чи матиме який-небудь вплив на імпортер цього продукту.

Згідно з даними Євростат, середні обсяги експорту Україною насіння соняшнику до ЄС у 2000–2012 роках становили 237 тис. т, коливаючись від 39,9 тис. т до 651 тис. т. Експортер має тенденцію до скорочення через експортерне мито та інші заходи (наприклад, квоти), які запроваджував український уряд.

Після запровадження експортерного мита в Україні потужно зростала переробка насіння на олію, що дало змогу наприкінці 2000-х років стати світовим лідером-експортером соняшникової олії. Нині в ЄС діє 6,4% імпортерне мито на соняшкову олію для продовольчих потреб, яке буде скасовано після підписання Угоди¹⁷.

Рисунок 5.2. Експортер насіння соняшнику і соняшникової олії до ЄС–27, 2000–2012



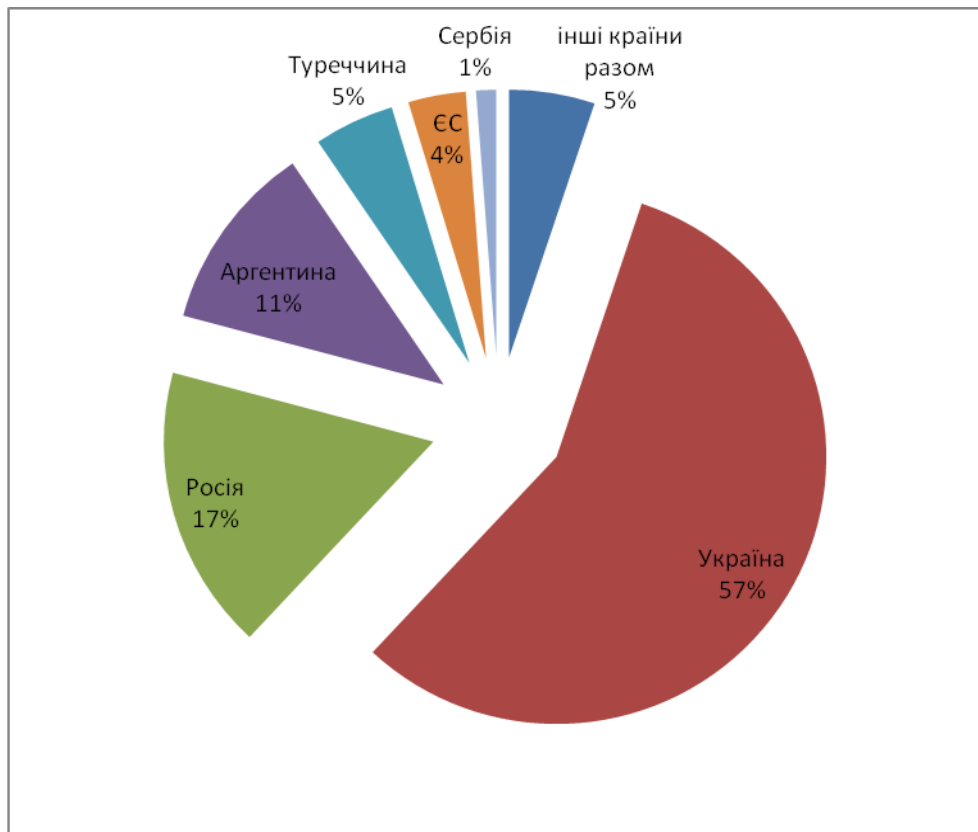
Джерело: Євростат

¹⁶ Угода про асоціацію з ЄС — С. 1615–1616.

¹⁷ Угода про асоціацію з ЄС — С. 1069.

Згідно з даними Євростат, середні обсяги експорту Україною соняшникової олії до ЄС у 2000–2012 роках становили 397 тис. т, коливаючись від 50 тис. т до 598 тис. т. Експорт має тенденцію до зростання, проте наявні суттєві коливання через погодні умови та інші заходи (наприклад, квоти), які запроваджував український уряд, а також рішення ЄС.

Рисунок 5.3. Основні світові експортери соняшникової олії, 2012 рік, % світового ринку

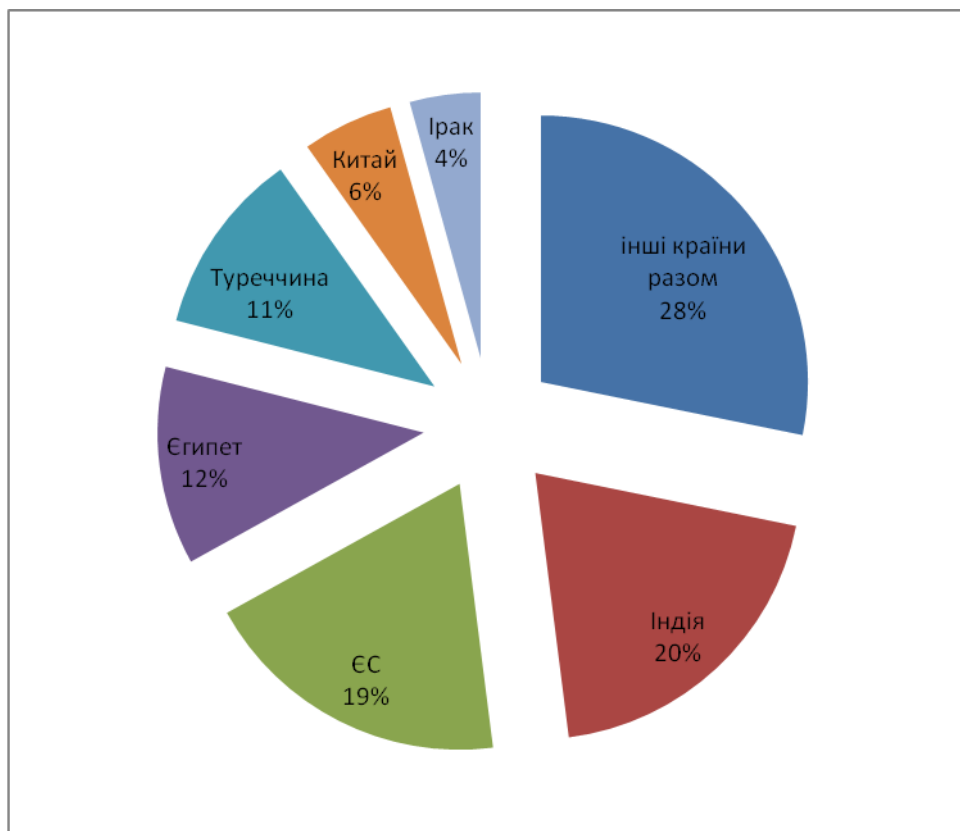


Джерело: *FAOSTAT*

Упродовж останнього десятиліття ЄС був важливим імпортером олійно-жирової продукції з України, проте у квітні 2008 року у Франції було поширено інформацію про виявлення декількох партій забрудненої соняшникової олії походженням з України. Забруднення виявлено під час відбору проб із танкерів, якими було доставлено олію. Після переробки й додаткового очищення, яке є обов'язковим для продажу в роздрібній мережі, олія майже не містить домішок і тому абсолютно безпечна для вживання. 28 квітня 2008 року Єврокомісія повідомила про відкликання близько 40 тис. т української соняшникової олії з ринків Франції, Нідерландів, Іспанії та Італії через виявлення слідів вуглеводнів. Цей інцидент мав суттєвий негативний вплив на експорт олії з України до ЄС.

Варто зауважити, що на користь запровадження мита виступали не лише переробники, яким вигідно тримати внутрішні ціни нижчими за світові, а й вчені-агрономи, які вказували, що через високу рентабельність виробники часто зловживають вирощуванням соняшнику з погляду раціональної сівозміни, виснажуючи ґрунти.

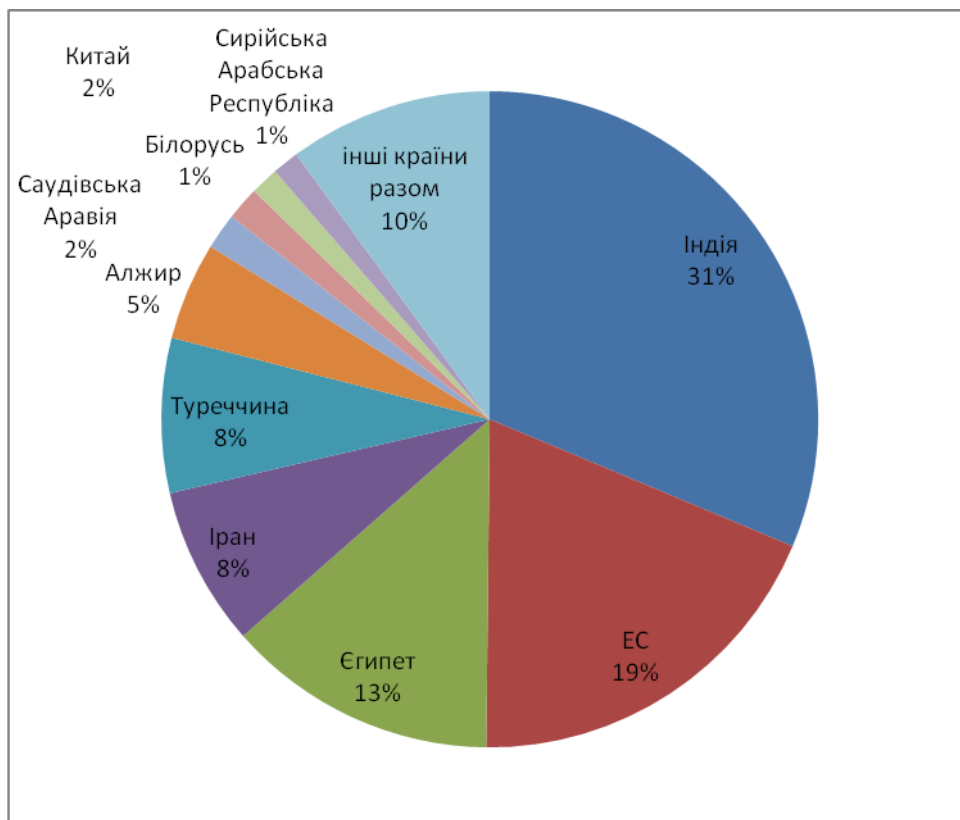
Рисунок 5.4. Основні світові імпортери соняшникової олії, 2012 рік, % світового ринку



Джерело: *FAOSTAT*

Важливо усвідомлювати, що впродовж останнього десятиліття відбувалося постійне зростання світового попиту на олію. Соняшникова олія – один з основних рослинних жирів у світі, на її частку припадає 8–9% виробництва рослинних олій. Попит на неї постійно зростає – і на харчові, і на нехарчові цілі, передусім для створення біодизеля. На виробництво пального йдуть інші олії – ріпакова, пальмова або соєва. Проте опосередковано це впливає й на соняшкову олію і від надходження до посівних площ, і від заміщення інших олій у харчуванні на користь соняшникової олії. Використання соняшникової олії на харчові цілі становить близько 93–94%. Згідно з даними Foreign Agricultural Service USDA, світовий ринок рослинних олій характеризується високою динамікою розвитку. Так, за останні п'ять років щорічне збільшення виробництва становило близько 5%.

Рисунок 5.5. Основні країни-покупці соняшникової олії з України, 2012 рік, фізичний обсяг



Джерело: *Держстат*

Для оцінки впливу зміни експортного мита на експорт насіння соняшнику до ЄС ми побудували економетричну модель попиту на цей товар держав Євросоюзу. Ми взяли щомісячну статистику щодо вартісного та кількісного імпорту ЄС насіння соняшнику з трьох лідерів світового експорту соняшнику – Аргентини, Росії та України. Поділивши сумарний вартісний експорт цих країн до ЄС на фізичний обсяг, ми отримали середню ціну насіння соняшнику. Через те, що воно є біржовим товаром, ціни на який обраховують у доларах США, ми перевели ціну імпорту ЄС у долари за середньомісячним курсом. Як уже зазначалося, останніми роками відбувається постійне зростання попиту на олію, що ми задаємо у вигляді лінійного тренду (з позитивним впливом на ціну через зсув кривої попиту).

Ми робили спробу внесення ставок експортного мита на насіння соняшнику як додаткової змінної, проте вона в усіх специфікаціях моделі виходила статистично незначущою. Для зменшення флуктуацій і впливу граничних значень ми обрахували модель у логарифмічній формі:

$$\log P_t = c_1 + c_2 * \log Q_t + c_3 * trend .$$

За зростання імпортової ціни насіння (P) на 1% попит (Q) скорочується на 0,22%. Це означає, що заплановане скорочення ставок експортного мита з початку дії угоди на 0,9 в.п.¹⁸ призведе до зростання експорту насіння соняшнику з України лише на 7,89 тис. т, а враховуючи, що Україна є великим гравцем на світовому ринку насіння соняшнику і зниження ціни на ринку ЄС частково впливає на всі світові ринки, реальне зростання експорту становитиме близько 6 тис. т. Основний вигравш сільськогосподарських виробників – за рахунок зростання експортних (а також внутрішніх) цін на насіння на 0,9% на весь випуск. 2012 року випуск становив 8,39 млн т, експортна ціна однієї тонни 587,5 дол. США, ціна однієї тонни ex-works (закупівельна) 3 584 грн, тож для 2012 року вигравш становив би близько 270 млн грн.

Водночас треба усвідомлювати, що врожайність, засіяні площі та ціни з року в рік коливаються набагато більшим чином – наприклад, 2012 року врожайність впала на 10,3%, площа, з якої зібрано врожай, зросла на 7,7%, а закупівельні ціни – на 8,2%. Відповідно вплив цих чинників на доходи сільськогосподарських виробників набагато вищий за зміну експортного мита.

Через суттєве скорочення експорту насіння в останні роки та зниження ставки з 17% до 11%¹⁹ обсяги надходжень від експортного мита були не дуже вагомими, менше 0,1% загальних доходів бюджету.

Одне з важливих питань – вплив зміни цін насіння соняшнику, що є вхідним ресурсом для виробництва соняшникової олії, на ціну останньої. На основі даних про ціни експортованого насіння та олії до ЄС ми розрахували, що зростання ціни насіння на 1% призводить до зростання ціни олії на 0,83%.

За останнє десятиліття Україна у кілька разів наростила потужності з виробництва олії. Частково це пояснюється наявністю суттєвого експортного мита на насіння соняшнику, особливо на початку 2000-х років. Навіть після вступу до СОТ і скорочення мита триває нарощування потужностей і випуску олії. Це пояснюється низкою чинників:

Наявні потужності мають бути завантажені, що спонукає переробників тримати конкурентні з експортом закупівельні ціни.

¹⁸ Реально зростання імпортової ціни (CIF) буде меншим через більшу базу, що враховує транспортні та ін. витрати, що відбуваються після стягнення мита.

¹⁹ Зміни до Закону № 1033-XIV від 07.07. 2005 передбачали впровадження ставки 16% та її щорічне зниження на 1 в. п., починаючи з 1 січня 2007 року, до рівня 10%, і ці зміни мали набути чинності тільки після набуття Україною повного членства в СОТ. Державна митна служба (№ 11/2-21/5067-ЕП) розтлумачила ці положення закону таким чином: ставка мита 2007 року – 17%, 2008 (рік вступу в СОТ) – 14%, 2009 – 13%, 10% – 2012 року. На основі розкладу поступок і дати вступу Україна могла б досягти ставки 10% 2014 року.

Велика частина переробників одночасно займається вирощуванням насіння соняшнику.

Близькість переробки до основних регіонів, де вирощують соняшник, і до морських портів (для експорту) знижує логістичні витрати.

За експертною оцінкою, щорічне споживання олії в Україні становить близько 0,4 млн т на рік за виробництва у 2,8–3,8 млн т і потужностей близько 10 млн т насіння. Основні ринки збуту: Єгипет, ЄС, Індія, Іран.

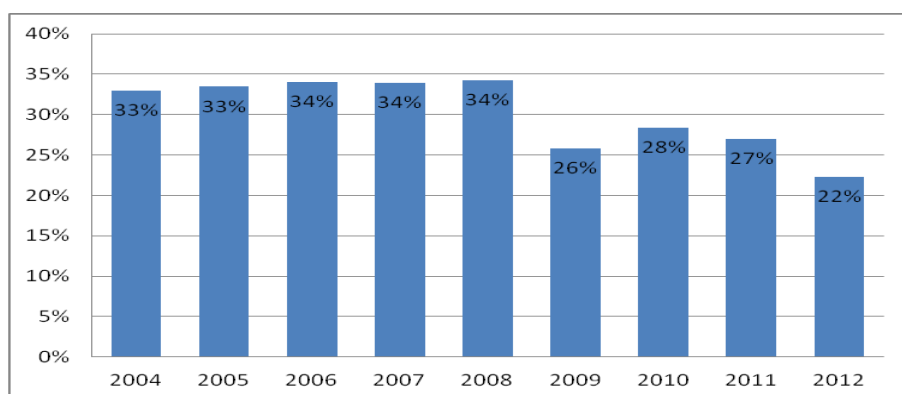
ЄС є основним світовим імпортером соняшникової олії, приблизно вдвічі за обсягами обійшовши Індію, що посідає другу сходинку. Тому для України дуже важливий доступ на цей ринок. Європа також є важливим виробником соняшникової олії, що за обсягами посідає останніми роками друге місце у світі після України, тому для оцінки кривої попиту важливо враховувати сукупний попит ЄС, а не лише попит на імпортовану олію. За оцінкою FAPRI, еластичність попиту за ціною для ЄС становить $-0,4$ для соняшникової олії для харчових потреб. Припустимо, для решти світу еластичність попиту за ціною також дорівнює $-0,4$.

Зниження мита на 6,4% для пари Україна – ЄС відповідає зниженню ціни на 1,82% для пари Україна – світ і перерозподілу 4 тис. т (близько 1% внутрішнього ринку) на користь експорту. Важливо зазначити, що ця оцінка базується на відсутності державного захисту ринку від цін і правилі єдиної ціни на всіх ринках. Насправді Україна має досвід обмеження експорту олії задля недопущення зростання внутрішніх цін під час суттєвого зростання світових цін на олію 2006–2007 маркетингового року. Тоді внутрішня роздрібна ціна (що включає розфасовку, маркування, роздрібну націнку, ПДВ) була нижчою за експортну (без ПДВ). Тому більш імовірним видається повне використання вищих цін в ЄС після зниження мита і перенаправлення олії не з внутрішнього ринку, а з інших експортних ринків і виграш близько 80 млн дол. США у перший рік.

5.2.4 Чорні метали

Чорні метали – важлива група експорту для України, за експортними надходженнями ця група лишається лідером останнє десятиліття. У 2010–2012 роках вони становили в середньому 25,9% надходжень від експорту. ЄС є одним з основних покупців українського металу, вага експорту до ЄС у сукупному експорті цієї групи в останні три роки становила 26% загалу.

Рисунок 5.6. Експортні надходження від продажу чорних металів як частка загальних надходжень від експорту товарів



Джерело: Держстат

Основна маса продажу з цієї групи припадає на ті підгрупи, що не мають жодних тарифів, мит або квот від ЄС. Відповідно прямого впливу підписання угоди на цю групу не матиме. Найвагомішими є 5 статей імпорту групи чорні метали до ЄС 2012 року, що становили 89% сукупного експорту групи.

Таблиця 5.8. П'ять найбільших статей імпорту групи чорні метали з України до ЄС 2012 року

Назва	Група за HS4	Імпорт до ЄС – 27 млн євро	Поточне мито, %	Мито після підписання ЗВТ, %
Напівфабрикати зі сталі нелегованої	7207	1377,9	0,0	0,0
Прокат плоский гарячекатаний зі сталі нелегованої завширшки не менше 600 мм	7208	660,5	0,0	0,0
Феросплави	7202	398,3	3,0	0,0
Чавун переробний і дзеркальний у чушках, болванках чи формах первинних інших	7201	204,0	5,0	0,0
Прутки та стержні гарячекатані, у вільно змотаних бухтах, зі сталі нелегованої	7213	98,3	0,0	0,0

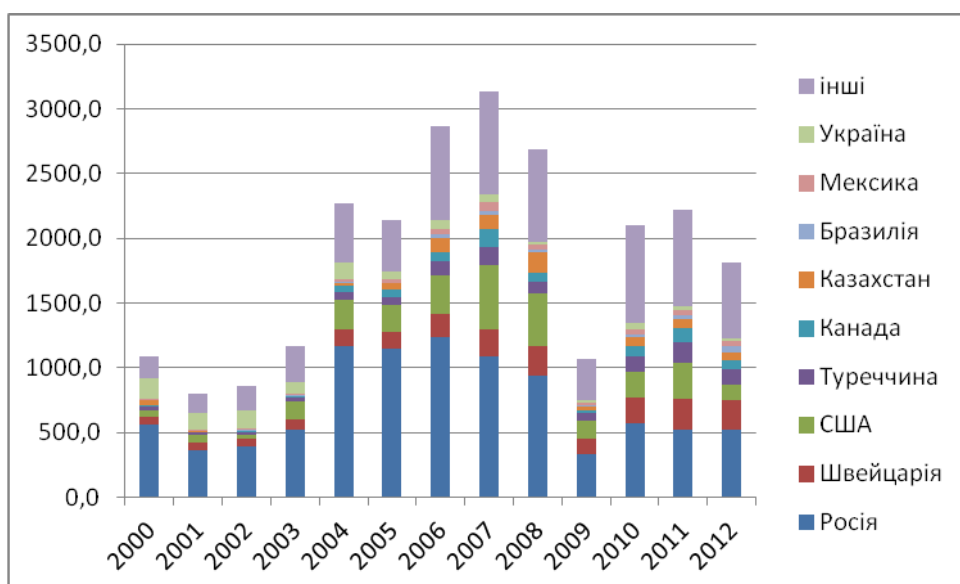
Джерело: Євростат, Угода про асоціацію

Як можна побачити, два найвагоміші компоненти – напівфабрикати та прокат уже мають нульовий тариф, феросплави та чавун мають низькі рівні мита, скасування яких збільшить дохід виробників приблизно на 22 млн євро, базуючись на даних за 2012 рік.

Згідно з угодою про ЗВТ з ЄС, Україна має поступово знижувати експортне мито на брухт чорних металів з 10% 2013 року до 0% 2023 року по 1 в.п. за рік. Якщо експорт перевищить 4 тис. т на рік (плюс 200 т кожного наступного року дії угоди), то Україна має право застосовувати додаткову ставку мита, що разом з наявною дає 10% у наступні десять років зі скороченням до 0% у наступні за цим п'ять років (2024–2028)²⁰.

Брухт металургійні підприємства використовують під час виробництва сталі. Частка брухту у відношенні до залізної руди залежить від технологічного процесу. Українська металургія великою мірою застосовує застарілі технології доменних печей для виробництва чавуну. Тобто діє двостадійне виробництво сталі: спочатку виробництво чавуну із залізрудних матеріалів у доменній печі, а потім виробництво сталі з чавуну та брухту в конверторах, електropечях або мартенах. У цьому разі попит на брухт трохи нижчий, аніж у випадку електropечей. Навіть більше, у мартенах брухт можна замінити чавуном. Туреччина, що останніми роками розвивала саме виробництво металів у електродугових печах, є важливим імпортером брухту з ЄС, Росії та України.

Рисунок 5.7. Основні експортери брухту чорних металів до ЄС, млн євро

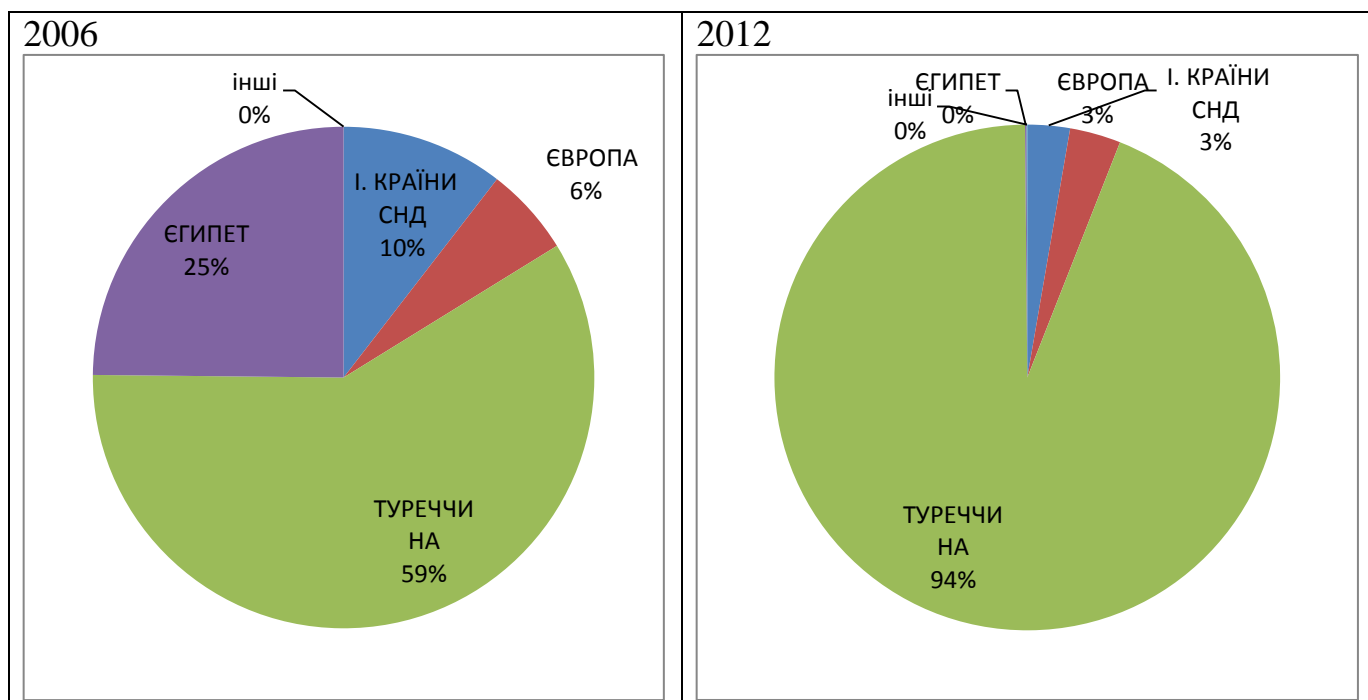


Джерело: Євростат

²⁰ С. 1616–1617.

2012 року Україна експортувала брухту чорних металів на 153 млн дол.США, імпортувала – на 63,8 млн. дол.; у фізичній вазі 366,5 тис. т і 116,2 тис. т відповідно. Для України ЄС не є вагомим покупцем брухту – у 2010–2012 роках поставки в ЄС становили лише 4,3% експорту брухту, основний напрямок – Азія (Туреччина). Для ЄС Україна не є важливим постачальником брухту – ЄС передусім купує власний брухт, а із зовнішніх постачальників важливим експортером брухту до ЄС є Росія. Відповідно можна припустити незмінність світових і зростання внутрішніх цін на брухт у результаті зниження ставки експортного мита на 1 в.п. За оцінкою для ринку США (Damuth 2011) для брухту еластичність пропозиції за ціною становить 0,885, тобто зміна ціни на 1% збільшить пропозицію приблизно на 0,9%. Тож ми не очікуємо суттєвих змін на цьому ринку, проте відбудеться перерозподіл доходів між продавцями і покупцями брухту на користь перших.

Рисунок 5.8. Географічна структура експорту Україною брухту чорних металів, 2006 та 2012 роки, фізичні обсяги



Джерело: Держстат

Основна проблема – велика зарегульованість ринку брухту України, яка унеможлиблює кількісний аналіз впливу угоди з ЄС. На сьогодні існують одночасно:

- ✓ Експортне мито на брухт чорних металів.
- ✓ Квота на експорт брухту в розмірі 900 тис. т.
- ✓ Ліцензування експорту брухту.

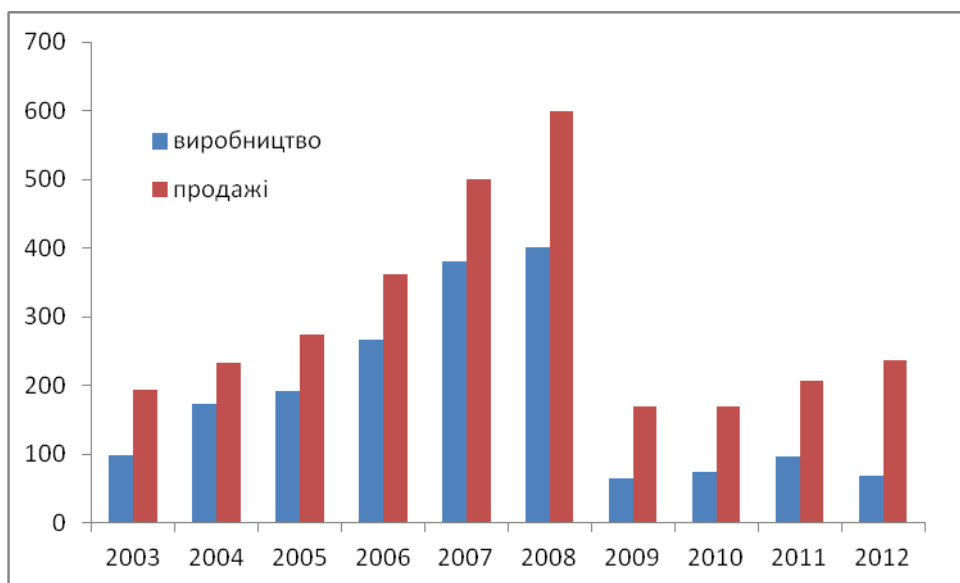
До того ж уряд в особі Мінекономіки і торгівлі затримує ухвалення розподілу квоти між експортерами 2013 року, тому наявний експорт здійснюють за розподілами попередніх років. Низка експертів металургійного ринку стверджують, що затримки з розподілом є результатом тиску металургами для втримування цін на внутрішньому ринку набагато меншими за світові ціни. Навіть більше, заготівельники брухту скаржаться на внутрішню монополію (ринок одного покупця) металургів, які не завжди вчасно сплачують за брухт. Металурги своєю чергою кажуть про необхідність забезпечення ресурсної бази для свого виробництва і вказують на зростання імпорту брухту 2013 року як свідчення дефіциту в галузі. Заготівельники стверджують, що зростання імпорту – результат цінового тиску металургами, які надають перевагу тимчасовим закупівлям більш дорогого брухту з-за кордону перед підвищенням внутрішніх цін.

Невчасне ухвалення розподілу квот призводить до того, що заготівельні підприємства роблять спробу збільшити свою частку квоти: обсяг заявленого до експорту брухту за зверненнями суб'єктів 2013 року становить 5,5 млн т, що більш як у шість разів перевищує граничний обсяг його експорту (0,9 млн т) для 2012 року (останній рік, за який розподілено квоти) і наявні запаси його в країні. Відповідно без зміни внутрішніх правил гри не варто очікувати жодного значущого впливу від ЗВТ з ЄС на цьому ринку.

5.2.5 Легкові авто

Україна мала традиційно захищену від імпорту галузь легкового машинобудування, що однак не дало змоги за весь період незалежності створити конкуренцію закордонним авто. До розпаду СРСР в Україні існував потужний виробник автомобілів – ЗАЗ, єдине в Україні підприємство, яке має повний цикл виробництва легкових автомобілів, що включає штампування, зварювання, фарбування, спорядження кузова і складання автомобіля. Наявність циклу не забезпечила підтримку місцевих автопроектів: дві вітчизняні марки, які вважалися бюджетними авто – «Таврія» та «Славути» з ціною до 4–5 тис. дол. США, знято з виробництва відповідно 2006 та 2010 року. Високі імпортні мита на легкові авто за зростання попиту на цю продукцію у 2000-і роки призвели до появи низки підприємств з великовузлого складання легкових авто, таких як ПрАТ «Єврокар», ТОВ «ВО «КрАСЗ» і Корпорація «Богдан».

Рисунок 5.9. Виробництво і продаж легкових авто в Україні, 2000–2012, тис. шт.



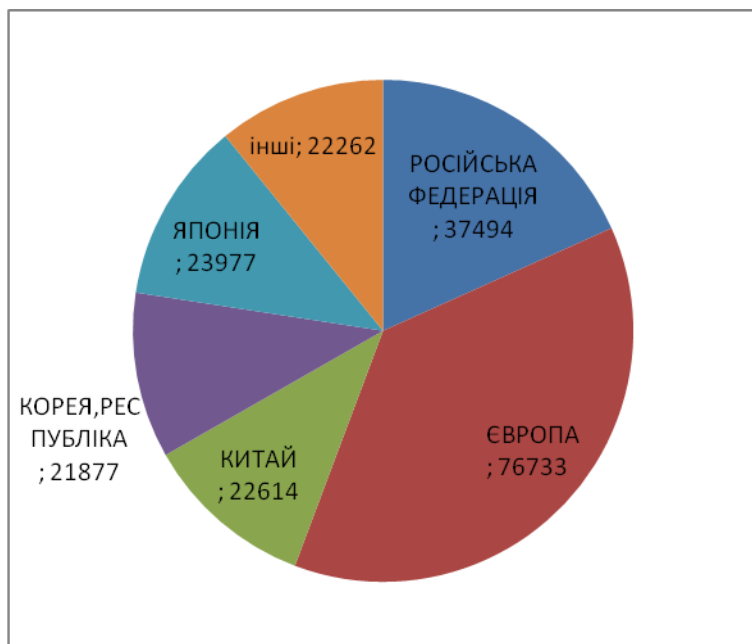
Джерело: *Держстат, Асоціація «УкрАвтопром»*

Незважаючи на наявний захист від імпорту, частка автомобілів вітчизняного виробництва за останні п'ять років постійно знижується, тимчасом як частка імпортованих автомобілів зростає. Це частково спричинено зниженням ставок ввізного мита після вступу до СОТ. До того ж варто зазначити, що до автомобілів вітчизняного виробництва завжди включалося великовузлове складання іноземних марок. 2011 року випущено 97,6 тис. шт., 2012 – 68,7 тис. шт. Водночас продаж нових авто становив 207,5 тис. шт. і 237,6 тис. шт. відповідно.

Згідно з умовами ЗВТ з ЄС, Україна може застосовувати захисні заходи у формі вищої ставки ввізного мита до легкових автомобілів походженням з ЄС, якщо виконано всі наступні умови:

- якщо в результаті зниження або скасування мита кількість товару, який імпортується на територію України, набагато збільшилася в абсолютній кількості або щодо національного виробництва, і за таких умов національній промисловості, що виробляє подібний товар, було завдано суттєвої шкоди;
- якщо сукупний обсяг імпорту авто впродовж будь-якого року сягає граничного обсягу, тобто 45 тис. шт.;
- якщо сукупний обсяг імпорту перевищить граничний обсяг усіх первинних реєстрацій легкових автомобілів в Україні за той самий період – 20% у перший рік дії угоди за зростанням на 1 в.п. щороку до 25%.

Рисунок 5.10. Географічна структура імпорту легкових авто, 2012 рік, шт.



Джерело: *Держстат*

Якщо реєстрація дорівнює продажу нових авто, то 2012 року 20% дорівнювало 47,5 тис. шт., тобто більше за кількісне обмеження обсягу. 2012 року в Україні продано 62,9 тис. авто європейських марок (проте не завжди складання ЄС – так, велика частина авто VOLKSWAGEN – російського складання).

Таблиця 5.9. Продаж нових легкових автомобілів в Україні за марками країн ЄС у 2011–2012 роках, шт.

№ п/п	Марка	2011 рік	2012 рік
5	VOLKSWAGEN	10 099	15 786
7	SKODA	10 596	13 948
8	RENAULT	11 478	13 567
16	PEUGEOT	3 259	3 718
18	CITROEN	1 401	3 149
20	MERCEDES-BENZ	1 649	2 791
21	AUDI	1 471	2 752
22	BMW	1 668	2 674
23	OPEL	1 240	2 460
24	FIAT	1 350	2 118
	Разом європейських марок	116 387	143 573
	Разом продажу авто	207 453	237 602

Джерело: *Асоціація «УкрАвтопром»*

Для більшості товарів цієї групи базова ставка ввізного мита України становить 10% і перехідний період десять років. Базова ставка ввізного мита в ЄС становить 10% і перехідний період сім років. Оскільки у виборі авто велику роль

відіграє бренд виробника й усталені симпатії до певних марок уже сформувалися в основних цінових діапазонах, малоймовірно, що зменшення мита на 1 в.п. суттєво змінить попит на авто з ЄС. Враховуючи малий розмір українського ринку порівняно з потужностями автопрому ЄС, можна очікувати, що активної цінової конкуренції не відбуватиметься. Через те, що частка авто європейських марок вже на рівні, що визнано граничним за умовами угоди, Україна, яка має потужне лобі автовиробників (про що свідчать пільги для місцевого автодрому, які існували впродовж усього періоду незалежності), імовірно користатиметься додатковим митом згідно з угодою. Оскільки мінімальним протекціоністським бар'єром для спонукання виробників розміщувати дрібновузлове складання та подальшу локалізацію виробництва є ставка мита в 25%, ми очікуємо подальшого зниження частки виробництва автомобілів в Україні порівняно з імпортом, не зважаючи на застосування збільшеного мита в 10% для кількості, що перевищує встановлену квоту. Враховуючи, що споживання автомобілів прогнозовано збільшуватиметься у зв'язку зі зростанням споживчого попиту в Україні, відбуватиметься додаткова експансія автомобілів з ЄС на ринок України. Відповідно зміна імпортного мита найближчим роком переважно виллється у збільшення доходів бюджету України (утримувача мита) від імпорту автомобілів з ЄС і подальшого пригнічення виробництва автомобілів в Україні. Стимування експансії автомобілів з Європи буде відбуватися за рахунок збільшення не українського виробництва, а за рахунок постачання цієї продукції з Азії, передусім з Китаю.

Досвід імпорту легкових авто з Російської Федерації, де діє зона вільної торгівлі в рамках СНД21 і мито вже дорівнює 0, свідчить, що навіть суттєвіше разове зниження мита не призводить до відповідного скорочення цін.

Треба також враховувати можливість РФ відновити імпортні мита (з відповідною реакцією України) у разі підписання ЗВТ з ЄС. Це може збільшити конкурентні переваги імпорту безпосередньо з країн ЄС відчутніше, аніж зниження мита в рамках квоти.

²¹ Україна приєдналася до ЗВТ СНД з серпня 2012 року, доти існували двосторонні угоди.

5.2.6 Тютюнові вироби

Одна з ключових вимог Угоди про асоціацію – гармонізація законодавства, зокрема податкового. Основну увагу приділено непрямим податкам – ПДВ та акцизу. Згідно з Угодою Україна має поступово наближувати акцизні ставки на тютюнові вироби, наскільки це можливо, до європейських, беручи до уваги обмеження регіонального контексту²².

Аналогічні норми прописано в угодах усіх нових членів ЄС. Нині існує великий розрив між ставками акцизу на тютюнові вироби, не зважаючи на суттєве підвищення ставок новими членами ЄС. Так, максимальна ставка (сукупно специфічна і адвалорна) 2013 року була у Великій Британії і становила 288 євро за 1 000 сигарет, мінімальна у Литві – 73,6 євро за 1 000 сигарет²³. Тобто навіть після зростання ставок у Литві за останні п'ять років на 48%, вони лишаються майже вчетверо нижчими за максимальні. Це означає, що більшість нових членів ЄС перебувають лише на самому початку шляху гармонізації ставок акцизу.

Таблиця 5.10. Ставки акцизу в країнах ЄС та Україні, 2009–2013 роки, євро за 1000 сигарет

країна	код	2009	2010	2011	2012	2013
Австрія	AT	104.09	112.69	113.55	117.91	119.88
Бельгія	BE	140.06	142.81	134.57	138.84	142.30
Болгарія	BG	50.94	75.87	77.51	76.93	78.75
Кіпр	CY	83.25	83.25	105.40	116.40	121.47
Чехія	CZ	75.72	76.79	82.72	83.20	83.50
Німеччина	DE	140.72	143.70	141.22	145.79	151.80
Данія	DK	114.52	136.28	140.87	162.88	159.03
Естонія	EE	63.83	67.20	74.73	82.28	88.23
Греція	EL	86.25	107.20	101.76	105.48	112.82
Іспанія	ES	95.70	107.10	107.62	122.42	127.19
Фінляндія	FI	129.53	131.90	129.87	134.95	149.69
Франція	FR	169.60	179.20	173.47	183.11	197.30
Хорватія	HR	-	-	-	-	73.35
Угорщина	HU	68.07	66.56	67.00	78.22	89.33
Ірландія	IE	260.52	260.98	261.43	271.39	277.07
Італія	IT	108.23	111.15	119.55	144.65	132.76
Литва	LT	49.60	65.74	65.24	68.68	72.62
Люксембург	LU	99.18	104.92	103.06	109.54	112.42
Латвія	LV	67.73	68.78	72.82	75.31	79.55
Мальта	MT	109.50	122.00	116.36	128.70	135.00

²² Текст угоди, стаття 352.

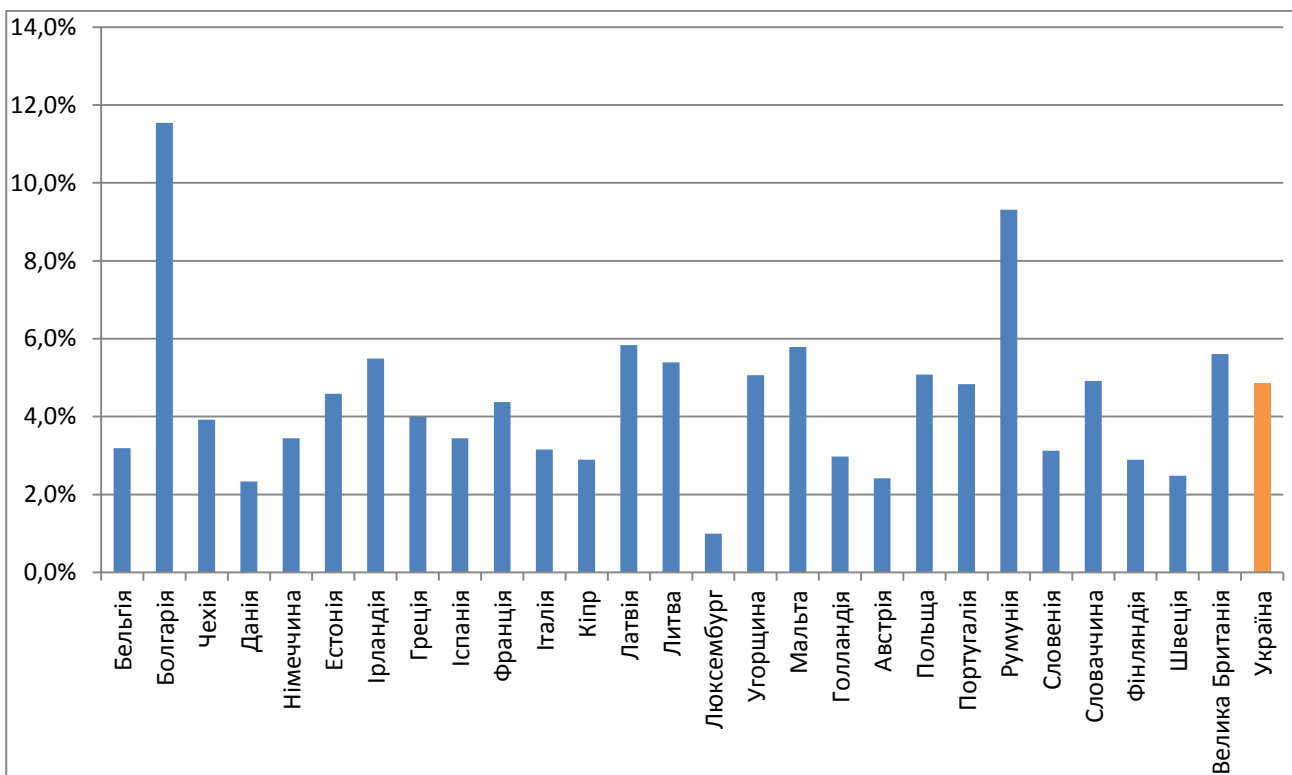
²³ EXCISE DUTY TABLES, Part III – Manufactured Tobacco, European Commission 2012.

Голландія	NL	136.65	144.00	156.00	157.28	176.11
Польща	PL	67.66	64.00	76.67	74.89	87.48
Португалія	PT	104.75	107.83	113.92	115.67	117.87
Румунія	RO	57.22	74.01	79.80	79.19	81.78
Швеція	SE	130.62	126.61	140.25	155.41	169.38
Словенія	SI	69.00	74.00	80.00	90.00	97.00
Словаччина	SK	77.60	81.49	86.24	89.23	92.52
Велика Британія	UK	233.00	213.55	230.33	237.84	288.02
Україна	UA	9.37	14.91	16.21	18.42	20.83

Джерело: Щорічні звіти ЄС за ставками акцизів, українське законодавство

Водночас якщо подивитися на ставки мита не в абсолютному вимірі, а як на частину доходів громадян тієї чи іншої країни ЄС (виміряних як ВВП на особу), то ситуація з лідерами та аутсайдерами кардинально змінюється: найвищі рівні акцизів у Болгарії, а найнижчі – у Люксембурзі.

Рисунок 5.11. Ставки акцизу на 1 пачку (20 сигарет) у країнах ЄС та Україні, 2010 рік, як відсоток денного ВВП на особу



Джерело: Євростат, щорічні звіти ЄС за ставками акцизів

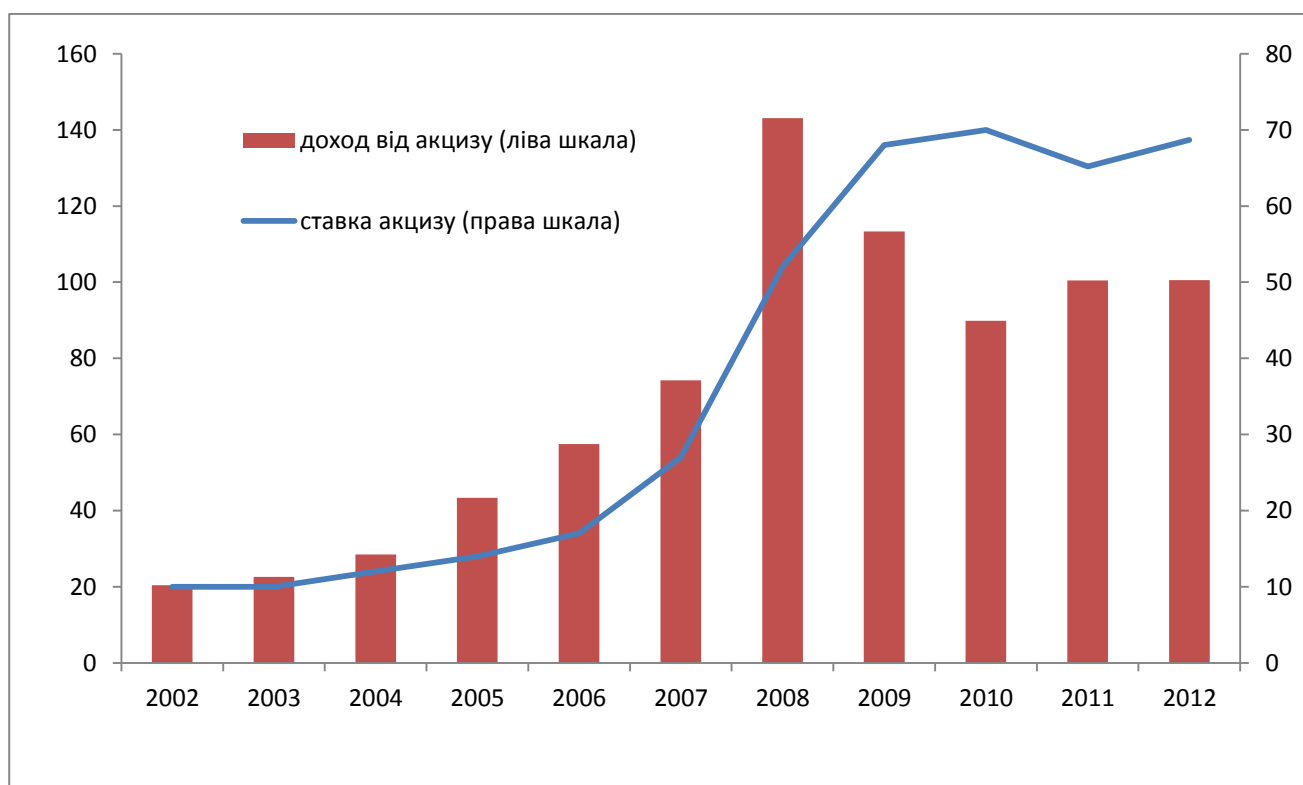
Одна з великих проблем підвищення акцизів у бідній країні – зростання частки контрабандної та контрафактної продукції на місцевому ринку. Проблема посилюється ще й тим, що зазвичай такі країни межують з державами, які не є частиною ЄС і мають менші акцизи.

Приклад: Латвія

Латвія послідовно вносила зміни у законодавство для його гармонізації з ЄС. Так, першим кроком з 1999 року було запровадження загальних вимог ЄС (податкові склади, процедура сплати податків, гарантії та ін.). другий крок (2001–2003) полягав у запровадженні рівних ставок акцизів і сукупної (специфічної та адвалорної) ставки податку. Третій крок (2003–2010) полягав у поступовому збільшенні ставки акцизного податку до мінімального рівня ЄС: 57% ціни найчастіше вживаних сигарет (МРРС – Most popular price category), але не менше 64 євро за 1 000 сигарет²⁴. Цю норму було навіть трішки перевищено з 2008 року.

Найбільше відсоткове підвищення ставки відбулося з 2008 року (на 93%). Спочатку доходи бюджету зростали через зростання ставки, проте після кризи 2008 року відбулася зворотна тенденція, що лише частково пояснюється зменшенням доходів громадян. 2012 року (останній повний рік) доходи бюджету від акцизу на тютюн становили 100,5 млн латів.

Рисунок 5.12. Ставка акцизу (євро за 1 000 сигарет) і доходи від акцизу (млн латів), Латвія, 2002–2012



Джерело: Щорічні звіти ЄС за ставками акцизів

²⁴ Докладніше див.: Opportunities and threats of the excise tax harmonization in the EU – Latvia's approach. Māris Jurušs, Deputy Director, Tax Policy Department.

Після того, як 2009 року доходи від акцизу скоротилися, Латвія зупинила подальше збільшення ставки (коливання сукупної ставки викликані адвалорною частиною акцизу), проте доходи у 2010–2012 роках досі лишаються нижчими за рівень 2008 року. Основна причина менших доходів бюджету – активна контрабанда сигарет з Білорусі та Росії.

2013 року компанія AC Nielsen провела дослідження, результати якого показали, що в Латвії у першому півріччі 2013 продаж контрабандних сигарет становив 30,3% загалу²⁵. Це на 5% менше, аніж за той же період 2012 року. Незважаючи на скорочення, Латвія за обсягом контрабанди тютюнових виробів досі посідає перше місце в Євросоюзі. Державний бюджет недоотримує щонайменше 60 млн латів щороку у вигляді податків. Через це Міністерство фінансів закликала уряд розпочати діалог з Брюсселем і довести європейським чиновникам, що підвищувати ціни на сигарети в країнах ЄС, які межують з Білоруссю, Росією та Україною, недоцільно з погляду і збільшення податкових надходжень, і примусу курців до зменшення споживання, бо контрабанда з підвищенням акцизу на сигарети лише зростає.

Шлях для України

Враховуючи, з одного боку, бажаність підвищення акцизів задля запобігання шкоди, яку завдає здоров'ю паління, та збільшення доходів бюджету, а з іншого – необхідність зупинки контрабанди, Україна вже зараз має розробити план поступового підвищення акцизів відповідно до Угоди про асоціацію.

Найкращим варіантом була б міждержавна угода між Україною та Росією, Білоруссю й Молдовою (основні постачальники контрабандних сигарет) про скоординоване підвищення ставок акцизу таким чином, щоб розрив у ставках не перевищував поточні рівні.

Якщо сторони будуть неспроможні укласти таку угоду, то Україна має вимагати від ЄС спеціальних умов щодо підвищення ставок акцизу, а саме:

1. Право зупинки підвищення ставок, якщо випуск вітчизняних підприємств за рік після останнього підвищення скоротився більш як на певний відсоток. Зважаючи на те, що легальний експорт та імпорт цигарок становить малу частку від внутрішнього випуску, а також споживання сигарет майже не змінюється, бо паління є шкідливою звичкою, якої важко позбутися, зменшення випуску вітчизняних підприємств означатиме збільшення частки контрабанди та контрафакту.

²⁵ <http://bnn-news.com/legal-tobacco-market-drops-65-87926>

2. Встановлення максимального розриву у ставках між Україною та Росією (основним джерелом контрабанди) не більшим за 100% або іншим рівнем, встановленим через побудову моделі залежності між ставками акцизу в обох країнах і рівня контрабанди.
3. Надавати перевагу збільшенню специфічного мита над адвалорним через більшу легкість його прогнозування та застосування.
4. Розробити довготерміновий (10+ років) план підвищення акцизів.
5. Запровадити систему щоквартального моніторингу впливу нових ставок на податкові надходження, обсяги виробництва, рівень цін та зайнятості в галузі.
6. Встановлення специфічних ставок у гривні.

6 Очікування підприємств від підписання Угоди про асоціацію з ЄС

Для порівняння наших прогнозів на основі розрахунків за допомогою економічних моделей щодо впливу Угоди про асоціацію на економіку України та її окремі галузі з очікуваннями підприємств різних галузей проведено пілотне опитування в усіх регіонах України, крім Севастополя (зважаючи на режимність доступу до ринку цього міста та відсутній зовнішній політичний вплив у його функціонуванні). За результатами було опитано 1 106 представників українських підприємств (зокрема суб'єктів господарювання – експортерів, імпортерів і підприємств, що працюють лише на внутрішньому ринку) (докладніше опис вибірки опитування та результати подано у Додатку 3).

6.1 Загальні результати опитування

Таким чином, незважаючи на заяви багатьох політиків щодо переважної зорієнтованості підприємців східних і південних областей на ринки РФ, нині переважна частка опитаних суб'єктів господарювання (45,3%) вважають, що Україні потрібно посилити інтеграцію з ЄС, лише 23,2% респондентів зазначили доцільність тіснішої інтеграції з РФ (спрощено можна припустити, що йдеться власне про Митний союз Білорусі, Казахстану та РФ), а 28,4% вважають, що не потрібно акцентувати, на жодному з геополітичних напрямів, натомість доцільно паралельно розвивати стосунки з обома стратегічними партнерами (Рис. 6.1).

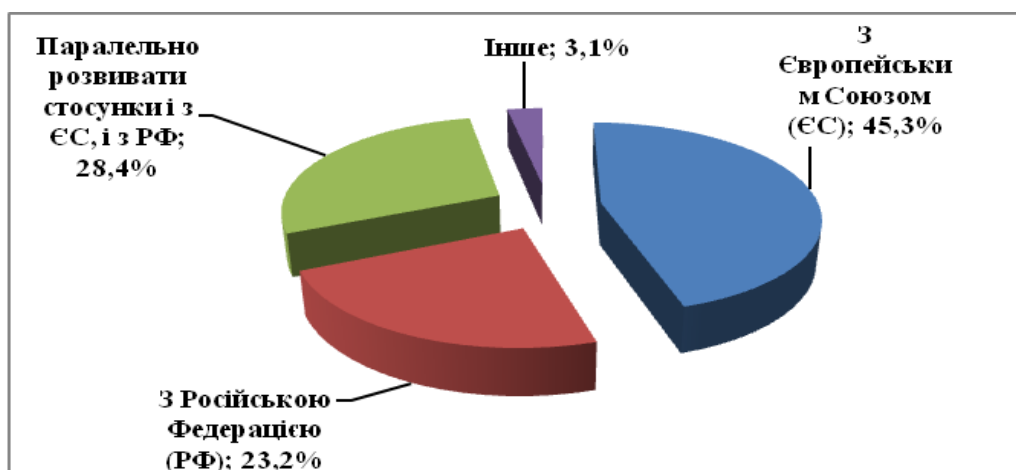


Рис. 6.1. Думки респондентів щодо напрямку, в якому потрібно посилити інтеграцію України

У східних областях, які, на думку багатьох експертів, і в політичному, і в економічному сенсі більшою мірою зорієнтовані на РФ, – 32,4% експортерів вказали на необхідність поглиблення відносин з ЄС, а 10,3% – на розвиток паралельних взаємовигідних стосунків між ЄС та Україною. Серед імпортерів переважають прихильники проросійського напрямку (64,3%), 15,2% стверджують про доцільність європейського вектора, а 20,5% – за паралельні стосунки. Серед підприємців, які одночасно здійснюють експортну та імпорتنу діяльність, відповіді розділилися таким чином: за ЄС – 40,2%, за РФ – 26,5%, за паралельні відносини – 33,3%. До того ж, для прикладу, 57,4% усіх опитаних суб'єктів господарювання Луганщини (прикордонної з Російською Федерацією області) висловилися за проєвропейську орієнтацію.

Переважання проєвропейського напрямку стосується західних регіонів України – 68,4% загальної кількості підприємців; паралельні відносини – 15,7% і проросійський напрям – 15,9%. Такі результати опитування достатньо прогнозовані, особливо зважаючи на загострення дипломатичних відносин між Україною та РФ у роки незалежності та торгові обмеження Росією (Табл. 6.1).

Таблиця 6.1. Основні конфлікти, що відбулися між Росією та Україною з часів незалежності

1991	Ядерне роззброєння України	Україна відмовилася брати участь в об'єднаних збройних силах СНД, вважаючи їх чинником, що здатний відновити колишню імперію
1992–1996	Поділ кордонів	Російська сторона заперечувала легітимність належності Криму до складу України та наполягала на визначенні статусу міста Севастополя як основної бази Чорноморського флоту
1992–1993, 2005, 2009	Газовий конфлікт	1992 і 1993 рр. — скорочення поставок газу у Західну Європу. 2005 р. – суперечності навколо поставок газу до України на основі проблем зі встановлення ціни газу для України. 7 січня 2009 р. Газпром повністю припинив поставки газу в Україну та Європу
1996, 1999, 2001, 2006	«Торговельна війна»	Встановлення російським урядом митних ставок і квот для українського товару з його активним витісненням. Ці заходи стосувалися таких товарів: цукор, спиртні напої, зерно та борошно, м'яса та молочна продукція, метал, труби та ін.
2003	Конфлікт навколо острова Тузла	Вирішувалося питання належності острова Тузли. У вересні 2003 р. від російської станиці Тамань Темрюкського району Краснодарського краю у напрямку до острова Тузла починають насипати греблю для з'єднання її з російським берегом
2007	Конфлікт навколо заяв В. Чорномірдіна	Прем'єр міністр В. Чорномірдин підтримав скандальну ініціативу про спорудження пам'ятника імператриці Катерині II в Одесі та назвав акт вандалізму, вчинений представниками Євразійського союзу молоді на Говерлі, невдалим жаргом
2007, 2009	Дипломатичний конфлікт	В. Лужков закликав Росію розірвати договір про дружбу з Україною на основі її прозахідної політики. Піддав сумніву територіальну цілісність України. В. Чорномірдин некоректно висловлювався про українське керівництво та українську політику загалом
2010	Дискусійні «Харківські угоди», що передбачають збереження бази	Додатковий тиск, розірвання попередніх угод, у результаті – Україна платить за російський газ більше, ніж європейські країни

	російського флоту в Севастополі до мінімуму 2042 року, знижки для України на російський газ у розмірі 100 доларів на рік	
2010, 2012, 2013	«Торговельна війна»	Заборона ввезення на територію РФ українських сирів, м'ясомолочної продукції, продукції фірми «Roshen», зриви виробництва літака Ан-70 і гальмування РФ їх серійного випуску

Джерело: *Складено авторами*

Таким чином, українські підприємці, вочевидь, намагаються диверсифікувати ризики і виходити на європейські ринки та ринки інших країн. Серед альтернативних напрямів, за результатами поточного опитування, 3,1% підприємців називають тіснішу інтеграцію з Китаєм, країнами Організації Чорноморського економічного співробітництва, Польщею, країнами Центрально-Східної Європи (не членами ЄС), Туреччиною, США тощо. Про суттєвий політичний вплив у питаннях подальшого напряму інтеграції України вказує структура відповідей підприємців щодо сутнісного наповнення аналізованих угод з країнами Митного союзу чи ЄС. На запитання: «Чи відомі вам загальні положення участі України у Митному союзі?» лише 17,6% відповіли, що обізнані зі змістом цієї угоди, а 76,0% зазначили, що не знайомі зі змістом участі чи дещо чули, але достеменно не знають, про що йдеться, 6,4% не визначилися з відповіддю (тобто їх також можна зарахувати до числа респондентів, які не знають, що передбачає текст угоди) (Рис. 6.2).

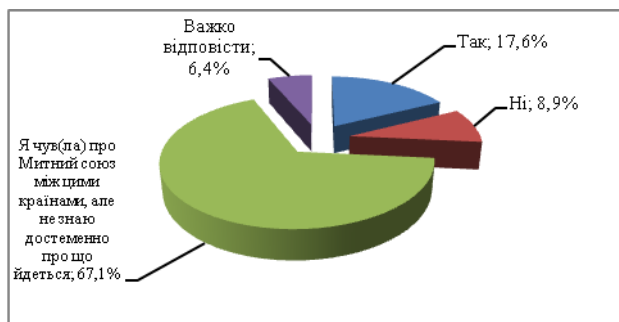


Рис. 6.2а. Обізнаність респондентів щодо загальних положень участі України у Митному союзі (між Білоруссю, Казахстаном і Російською Федерацією)

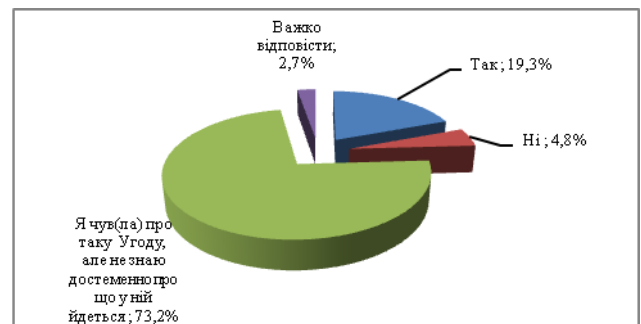


Рис. 6.2б. Обізнаність респондентів щодо загальних положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС

Аналогічне стосується й Угоди про асоціацію з ЄС – володіють інформацією 19,3%, а дещо чули або взагалі не знайомі зі змістом 80,7% опитаних представників українських підприємств. Таким чином, можна стверджувати про спотворене («нав'язане» ЗМІ) уявлення підприємців про згадані документи або ж

про маніпулювання свідомістю українського бізнес-середовища і використання його під час здійснення політичної боротьби.

Незважаючи на мінімальне ознайомлення підприємців з предметом поточного дослідження, у багатьох із них є чітко окреслені очікування щодо зміни інституційного середовища та підприємницького клімату, взаємовідносин між Україною та ЄС у результаті підписання Угоди, оскільки кожне з цих підприємств стикається з певними складнощами у виході на європейські ринки (одні продовжують здійснювати зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) навіть за невисокого рівня рентабельності такого функціонування, інші переходять у статус підприємств, що функціонують виключно на внутрішньому ринку або переорієнтовуються на східні ринки).

На запитання «З якими перешкодами вам доводиться стикатися під час проходження митної перевірки в країнах ЄС під час експорту/імпорту товарів/послуг?» (можливими було кілька варіантів відповідей) переважна більшість суб'єктів ЗЕД відповіли, що найобтяжливіші часові (87,2%) та фінансові (74,9%) параметри проходження митної перевірки (Рис. 6.3).

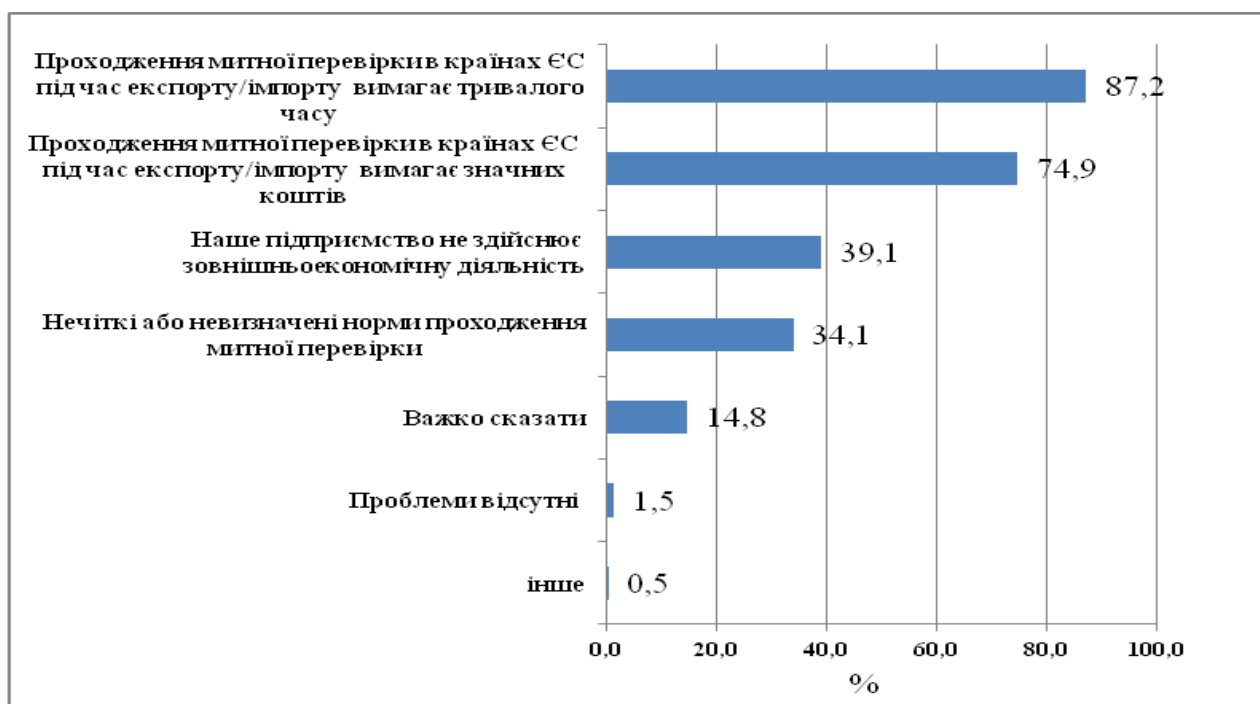


Рис. 6.3. Перешкоди, з якими стикаються респонденти під час проходження митної перевірки в країнах ЄС під час експорту/імпорту товарів/послуг (можливими було кілька варіантів відповідей)

Підтвердженням висловлених підприємцями припущень є результати рейтингу легкості здійснення підприємницької діяльності (Doing Business- DB), що оцінюють експерти Світового банку (Рис. 6.4). Незважаючи на певне поліпшення ситуації у сфері реєстрації підприємств 2013 року порівняно з 2012

роком (на 19 позицій), оподаткування (18 позицій) (Рис. 6.3), вкрай негативна та загрозна ситуація залишається у сфері міжнародної торгівлі (Рис. 6.4 – 6.5), до того ж не завжди з вини української сторони.

Варто лише згадати «італійські страйки» на польській митниці (2007, 2012, 2013 рр.) [15], які суттєво ускладнювали перетин українсько-польського кордону (це при тому, що українська сторона у межах визначених норм здійснювала пропуск транспортних засобів), і перевізникам доводилося по дві-три доби простоювати у чергах.

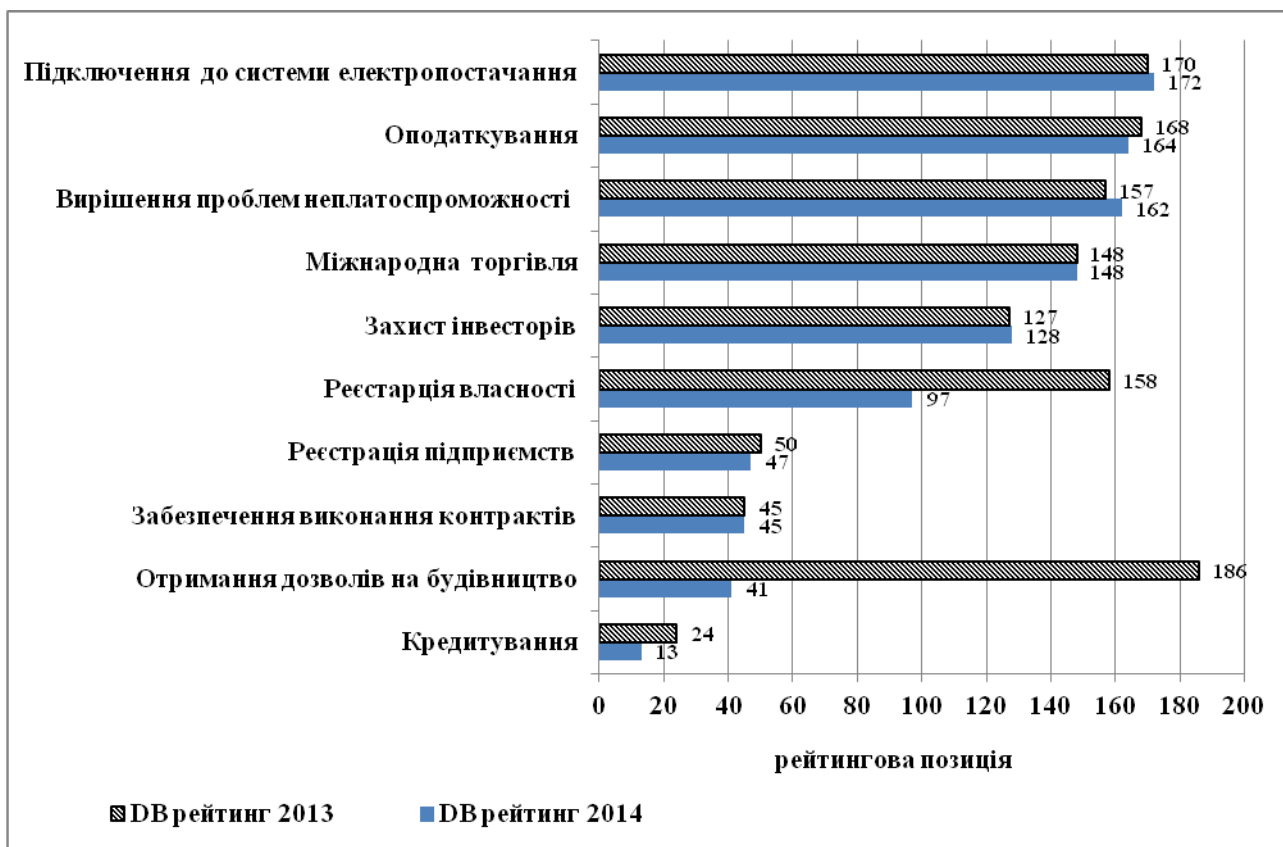


Рис.6.4. Динаміка позиції України в рейтингу Світового банку щодо легкості здійснення підприємницької діяльності, 2012–2014 рр. За: [14]

Натомість у рейтингу Doing business 2014 року Україна увійшла до десяти країн, у яких динаміка поліпшення показників середовища для розвитку підприємництва була найсуттєвішою, що однозначно пов'язано з вимогами ЄС щодо реформ інституційного базису у цій сфері з огляду на перспективи євроасоціації України. Так, за показником щодо отримання дозволів на будівництво Україна піднялася зі 186 на 41 позицію, реєстрації прав власності – зі 158 до 97 позиції, кредитування – з 23 до 15 позиції у світовому рейтингу.

Погіршення рейтингових показників України спостерігалось для традиційно проблемних сфер українського підприємництва: підключення до системи електропостачання (зниження в рейтингу зі 170 до 172 позиції),

забезпечення виконання контрактів (зниження в рейтингу зі 157 до 162 позиції), захист інвесторів (зниження в рейтингу зі 127 до 128 позиції). Негативно відображаються на розвитку бізнесу проблеми, пов'язані з недосконалістю податкової системи (164 позиція у рейтингу DB), недостатньо розвиненою міжнародною торгівлею (148 позиція відповідно), що великою мірою обумовлено складністю процедурного регламенту експортно-імпоротної діяльності (Рис. 6.5).

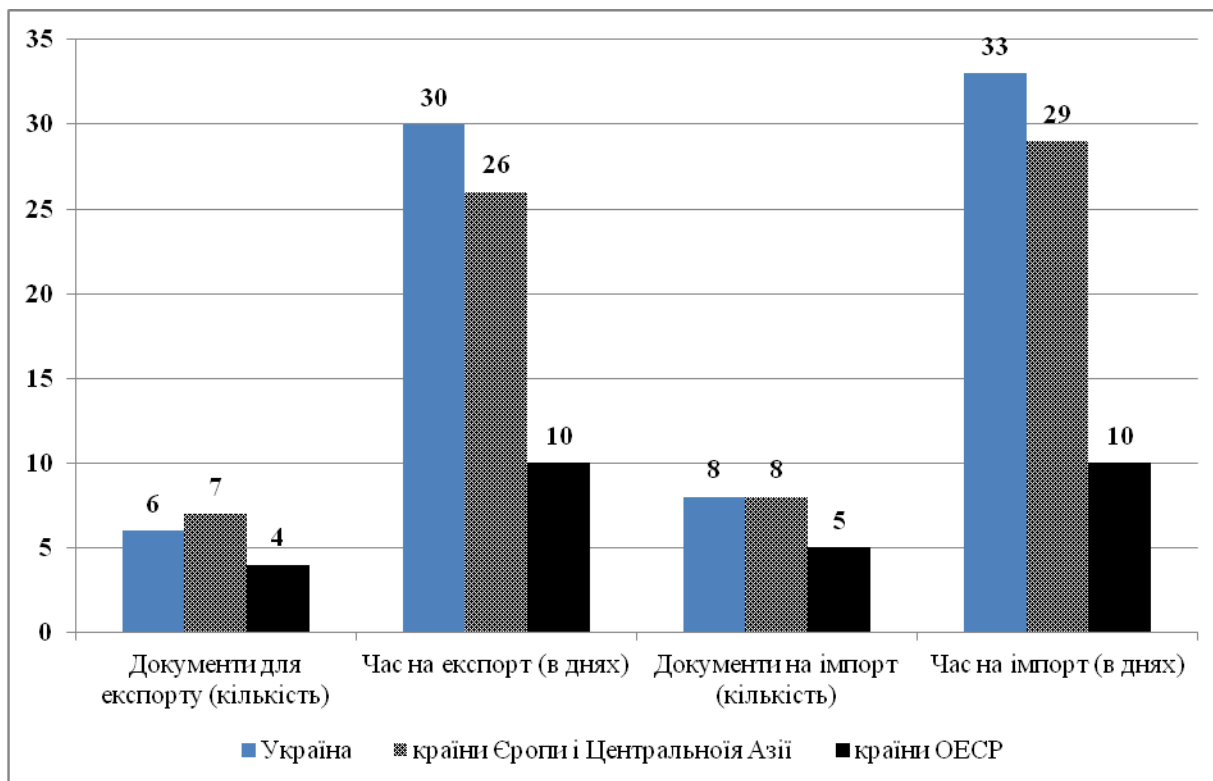


Рис.6.5. Дозвільні процедури на здійснення зовнішньоекономічної оборудки суб'єктами підприємництва України 2013 р. за рейтингом легкості здійснення підприємницької діяльності. За: [14]

Тобто в Україні за цими індикаторами ситуація одна з найгірших серед країн Європи та Центральної Азії. Загальна рейтингова позиція на 2013 рік – 145 серед 185 країн, 2012 рік – 144 позиція (тобто відбувається подальше погіршення). Суттєвий вплив на негативну динаміку цих показників здійснює протекціоністська політика і Російської Федерації, і держав ЄС, а також інших торговельних партнерів України.

Як бачимо, у межах нашого дослідження ті суб'єкти ЗЕД, які відповіли на запитання про кількість днів, зазначають меншу в середньому кількість днів, затрачених підприємством на здійснення зовнішньоекономічної операції (близько 7,5 дня) (Рис. 6.7).

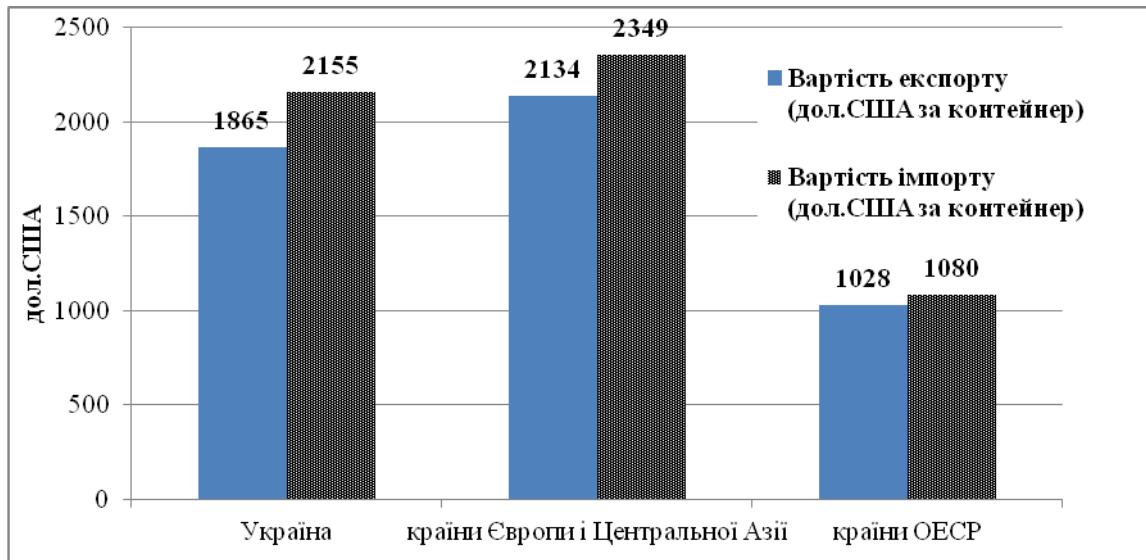


Рис. 6.6. Вартість експортних/імпортних операцій суб'єктів ЗЕД України 2013 р. за рейтингом легкості здійснення підприємницької діяльності
Складено за: [16]

Проте така ситуація недостатньо показова, оскільки більшість суб'єктів ЗЕД, що відповіли на запитання, належать до суб'єктів мікро- та малих підприємств (більш як 86,7% кількості респондентів, що зазначили кількість днів), тому очевидно, що для суб'єктів великого та середнього бізнесу це значення суттєво вище.

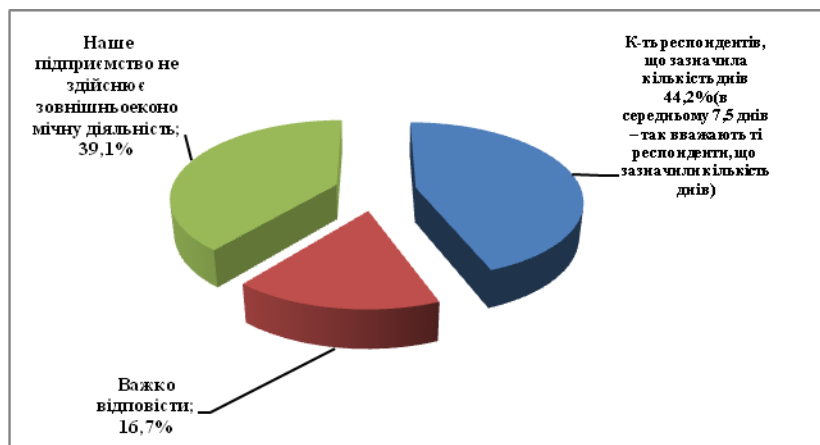


Рис.6.7 Структура відповідей на запитання, скільки днів у середньому витрачає ваше підприємство на підготовку та реалізацію експортної/імпортної операції

Щодо вартості експортних/імпортних операцій, то лише 31,6% опитаних підприємців дали відповідь (Рис. 6.8), зазначивши, що орієнтовна вартість експортних/імпортних процедур щодо річного прибутку підприємства, отриманого від експорту/імпорту, становить близько 18,8%, що є вагомою цифрою, зважаючи на те, що вона не містить відомостей про сплачені податки й інші обов'язкові платежі та витрати, пов'язані з основним видом діяльності.

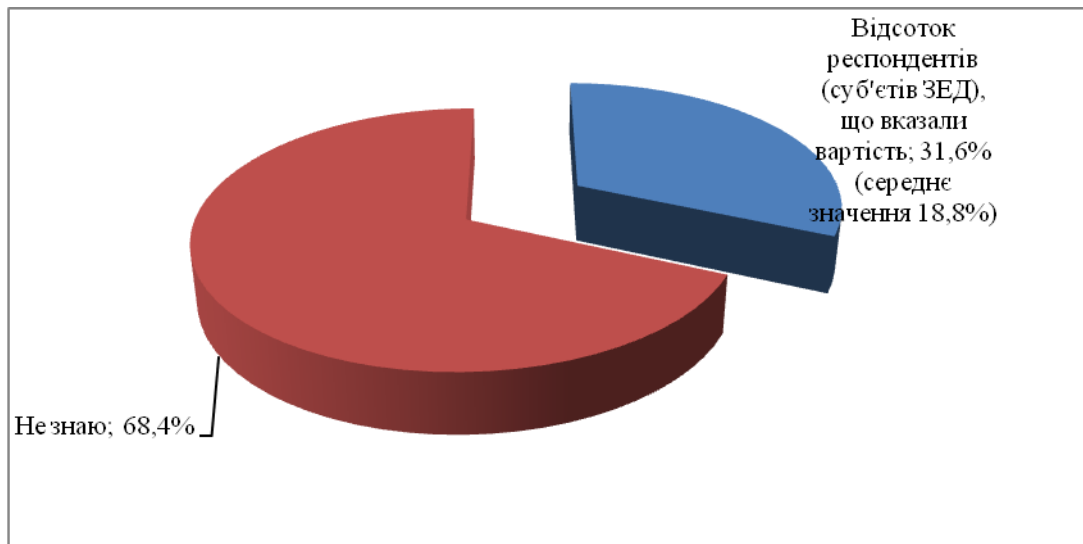


Рис 6.8. Орієнтовна вартість експортних/імпортних процедур щодо річного прибутку підприємств респондентів, отриманого від експорту/імпорту

Якщо порівнювати географічну структуру респондентів, які дали відповідь на це запитання, то найдорожчі операції, що супроводжують зовнішньоекономічну оборудку, стосуються західних і південних регіонів (у середньому – 25,0%), а найдешевші – на сході країни (в середньому – 14,5%). Таку ситуацію можна, зокрема, пояснити пільгами, які надає держава підприємствам металургійної та деяких інших галузей, що переважають на сході країни [17].

Негативним є те, що на цьому етапі лише близько 16,5% респондентів – суб'єктів ЗЕД зазначили, що їхні перевізники витрачають менше доби у процесі транспортування товарів, 26,3% вказали, що часовий горизонт коливається близько доби, 16,8% більш як добу (з них – 73,2% підприємців із західних і центральних областей України (ті, що переважно зорієнтовані на країни ЄС), 13,1% – зі східних областей і 13,7% – з південних областей), 40,4% вагалися у відповіді (Рис. 6.9).

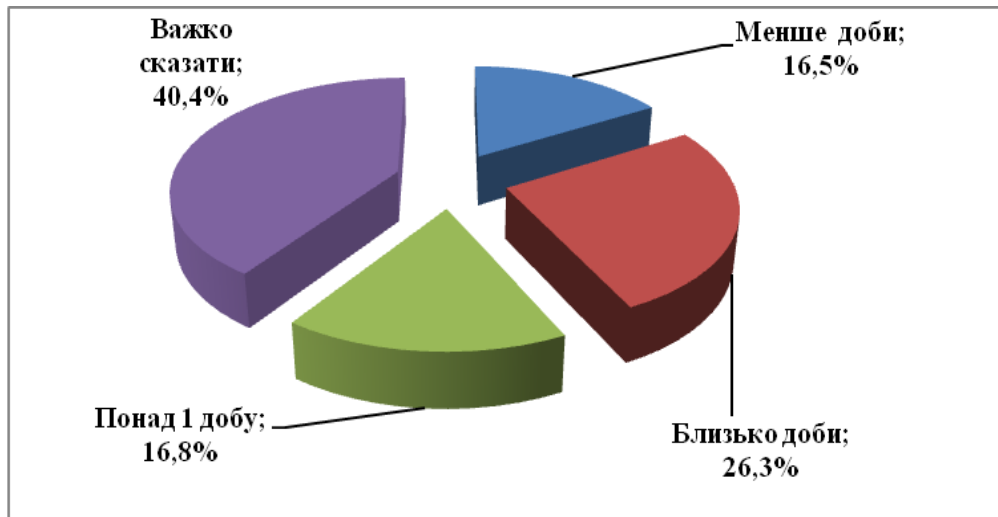


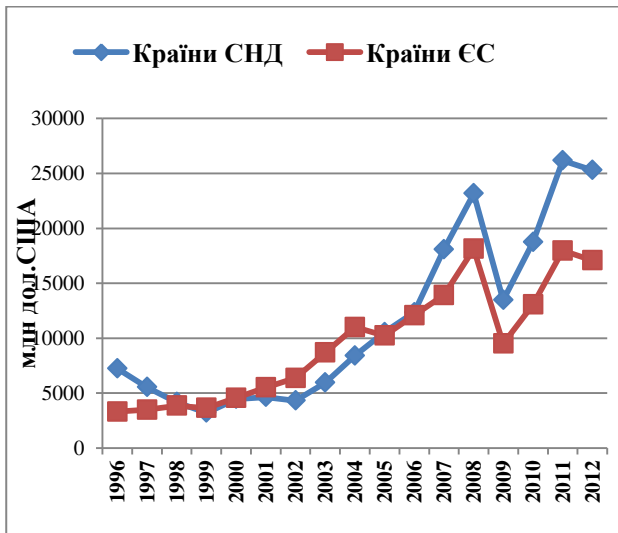
Рис. 6.9. Часовий відтинок, який у середньому витрачає перевізник респондентів на кордоні з державами ЄС під час експорту/імпорту товарів (структура відповідей респондентів – суб'єктів ЗЕД)

З останнього випливає, що частка респондентів, перевізники яких витрачають більш як добу, очевидно, набагато більша.

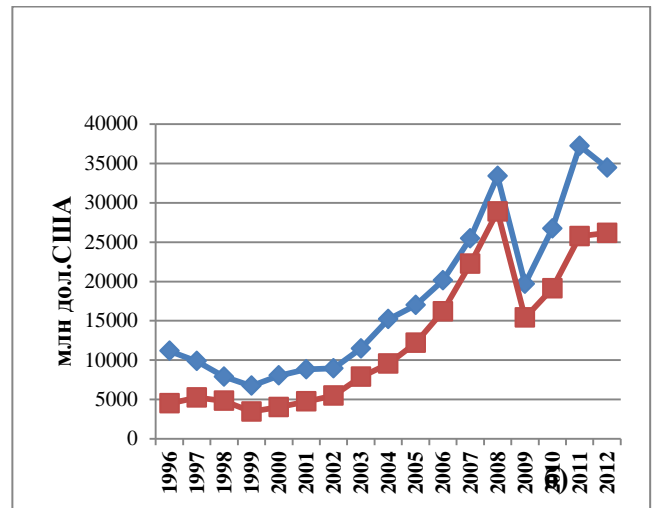
Таким чином, навіть ті суб'єкти, які хотіли б здійснювати чи здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на ринках ЄС, мають обмежені можливості або стикаються з низкою складнощів технічного характеру і тому змушені переорієнтуватися на східні ринки, недовикористовуючи свого потенціалу західного економічного вектора. Про це також свідчать дані Державної служби статистики України (Рис. 6.10а – 6.10б).

Передумовою переважання країн СНД і в експорті, і в імпорті товарів і послуг є додатковим свідченням важкої ситуації з виконанням умов експорту до ЄС щодо товарів з України. Це, як зазначалося вище, переважна більшість респондентів, потенційно зорієнтована на ринки країн ЄС.

Свідченням цього є також те, що 25,9% респондентів повинні витратити додаткові зусилля (технічні, часові, фінансові) для того, щоб їх товари/послуги відповідали технічним умовам (що відрізняються від вітчизняних вимог) для присутності на ринку ЄС; 45,7% – аналогічно для окремих товарів і послуг; 23,8% – вагалися у відповіді (тобто очевидно, що для великої частки підприємств технічні вимоги ЄС обтяжливі, тому вони не здійснюють продаж відповідних товарів і послуг і, відповідно, не володіють інформацією) (Рис. 6.11).



а) експорт



а) імпорт

Рис. 6.10. Динаміка обсягів експорту/імпорту України з державами ЄС і СНД 2012 р., млн дол. США

Складено за: [18]

Те саме стосується й фінансових аспектів: 7,3% респондентів – суб'єктів ЗЕД вказали, що дотримання технічних умов держав ЄС набагато дорожче, 18,2% – дорожче і 47,5% – вагаються у відповіді.

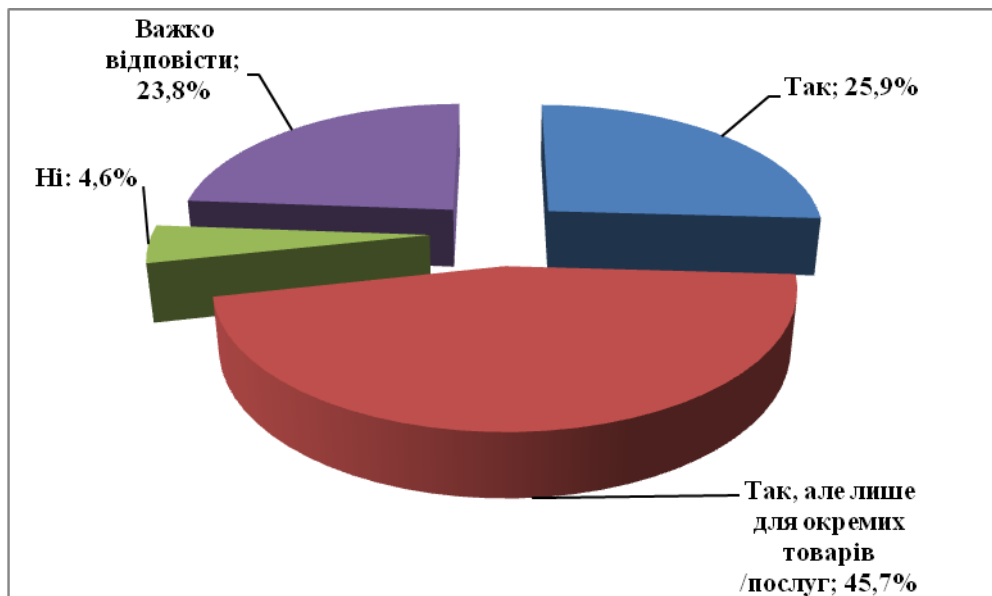


Рис 6.11. Структура відповідей на запитання, чи повинно ваше підприємство дотримуватися технічних умов, які відрізняються від вітчизняних, для продажу своєї продукції на ринку ЄС

Показово, що від загальної кількості респондентів, які вказали на велике перевищення вартості дотримання технічних процедур, суб'єкти малого бізнесу становлять 54,7% (Рис. 6.12), що відображає обмеженість їхньої можливості до протистояння жорсткій конкуренції. Зважаючи на те, що малий і середній бізнес –

це основа європейських економік [19], підтримка цих суб'єктів бізнесу є важливим завданням держави в контексті євроінтеграції. Тому, за умови підписання Угоди, очевидно, варто очікувати позитивних наслідків, передусім для цих суб'єктів господарювання [20], зокрема за рахунок підтримки цього сегмента в межах програм співробітництва ЄС – Україна та інтернаціоналізації МСП.

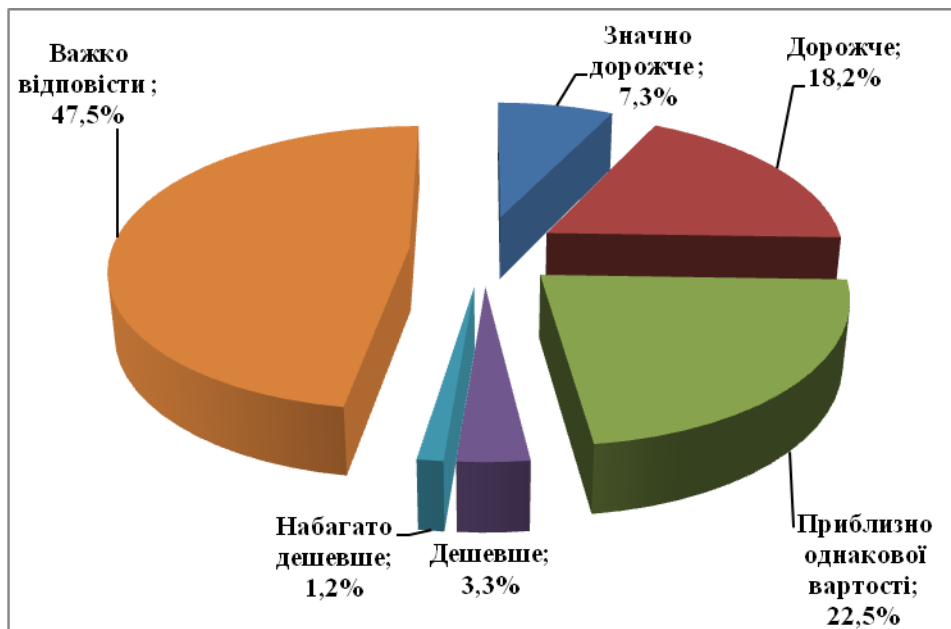


Рис 6. 12. Вартість дотримання респондентами технічних умов України порівняно з технічними умовами ЄС

Про ефективніші наслідки для інтеграції України в Європейський економічний простір вказують також результати дослідження динаміки коефіцієнта ефективності (методом огортаючих даних – DEA26) (Рис. 6.13). За «вхід» взято показники зовнішньої торгівлі з ЄС і МС, а за вихід – «індекс якості життя» та ВВП на особу в Україні.

Як бачимо з Рис. 6.13, співпраця з ЄС набагато ефективніша (мірою посилення євроінтеграційних ініціатив за останні п'ять років – результати наближаються до 1). У 2005–2006 роках цей показник становив 1 (найкращий результат за часів незалежності України), 2012 року результат трохи гірший (1,9), але набагато кращий порівняно з країнами МС, де спостерігається протилежна ситуація, – останніми роками коефіцієнт ефективності віддаляється від 1 (2012 р. він становив аж 41,8), що вказує на зменшення рівня ефективності співпраці з країнами цієї Угоди.

²⁶ Коефіцієнт ефективності DEA характеризує ефективність використання певним суб'єктом ресурсів (у нашому випадку співпраця з ЄС чи МС) для максимізації ефекту (економічного та соціального рівня в Україні). 1 – максимально ефективне використання, відхилення від 1 вказує на неефективність такого використання.

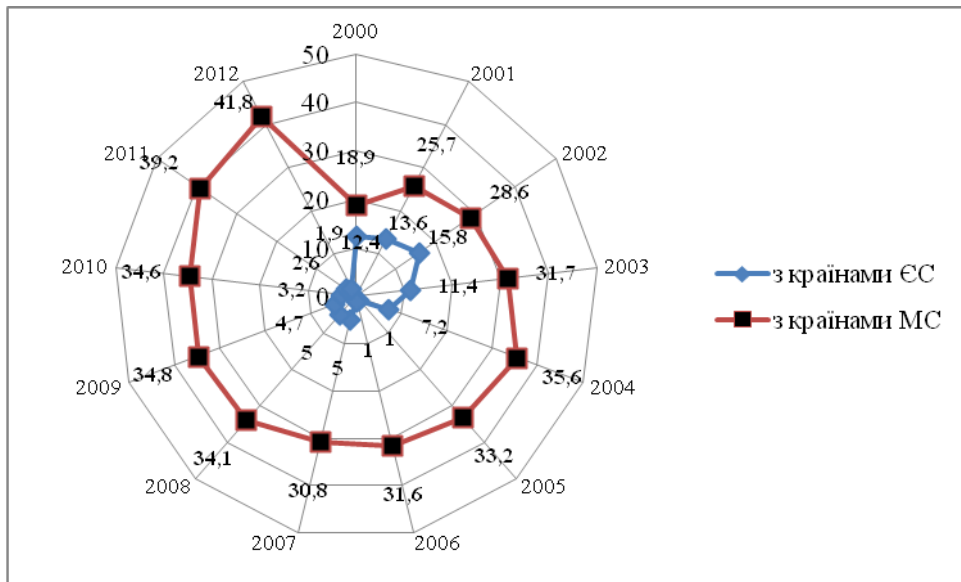


Рис.6.13. Динаміка коефіцієнта DEA (метод огортаючих даних) щодо ефективності зовнішньоекономічної співпраці України з державами ЄС і Митного союзу, 2000–2012 р.

Розраховано за: [16]

Аналіз за допомогою багатofакторної регресії (динамічний ряд, що брався до уваги – 1995–2012 рр.) також вказує на переваги співпраці з ЄС (Табл. 6.2).

Таблиця 6.2 Результати регресійного аналізу для показників економічного розвитку та якості життя в Україні у процесі посилення євроінтеграції

Залежні змінні	Незалежна змінна			
	Обсяги зовнішньоторговельного обороту з державами ЄС		AR ²	DW
	t-статистика	Значення		
Обсяги експорту	(5,5018)*	+0,74	0,97	2,08
ВВП на особу	(5,5039)*	+0,52	0,98	2,43
Обсяг інвестицій	(1,5463)**	+2,10	0,90	2,12
Індекс якості життя	(2,3422)***	+0,83	0,85	2,33

Як бачимо, посилення співпраці з ЄС передбачає, хоча й не завжди, інтенсивні зміни (як, наприклад, у випадку з ВВП на особу – коефіцієнт регресії становить 0,52 чи обсягами експорту – 0,74), але взаємозв'язок прямопропорційний і статистично значущий. Що ж стосується інвестицій, то вплив суттєвий (коефіцієнт регресії становить 2,10), як і значущий у випадку індексу якості життя – 0,83. Тобто за збільшення обсягів зовнішньоторговельного обороту України та ЄС можна очікувати зростання загальних обсягів експорту (важливо, звичайно, звертати увагу на його структуру), ВВП на особу, загального обсягу інвестицій та індексу якості життя (Табл. 6.3).

Таблиця 6.3 Результати регресійного аналізу для показників економічного розвитку та якості життя в Україні у процесі посилення інтеграції з Митним союзом

Залежні змінні	Незалежна змінна			
	Обсяги зовнішньоторговельного обороту з країнами МС		AR ²	DW
	t-статистика	Значення		
Обсяги експорту	(-3,4600)**	-3,57	0,88	1,82
ВВП на особу	(3,6097)*	+0,02	0,55	1,06
Обсяг інвестицій	(-4,4529)*	-1,46	0,80	1,55
Індекс якості життя	(3,3891)*	+0,009	0,52	0,80

У випадку з країнами МС ситуація практично протилежна. Нарощення зовнішньоторговельної активності із цією групою країн надалі може призвести до зниження загальних обсягів експорту (коефіцієнт регресії становить -3,4) та інвестицій (-4,5) і практично не впливає на обсяг ВВП на особу та індекс якості життя. Відповідні показники хоча й додатні, але становлять 0,02 й 0,009 і статистично не значущі.

Повертаючись до нетарифного регулювання в межах аналізованого дослідження, до найбільш обтяжливих опитані підприємці називають технічні стандарти, пов'язані з випробуваннями і сертифікацією (27,2% респондентів від загальної кількості суб'єктів ЗЕД, з них – 73,1% експортери), якістю продукції (22,3%, з них – 85,1% експортери; 76,2% – переробна промисловість, передусім підприємства харчової та хімічної промисловості і сільського господарства), безпекою споживача (16,1%, з них – 47,6% експортери).

Як бачимо, саме для експортерів зазначені нетарифні методи регулювання є найбільшою перепоною. Трохи менші ускладнення створюють механізми регулювання процесів маркування та пакування (7,5%), захисту навколишнього середовища (4,6%). З-поміж інших перепон (1,3%) респонденти, зокрема, вказали на високовартісні юридичні та консультаційні послуги у здійсненні підприємницької діяльності, високу вартість міжнародної системи якості ISO та ін. (Рис. 6.14). 21% респондентів, які вагалися у відповіді, також може свідчити про нестачу інформації щодо поточних технічних вимог на ринку ЄС.

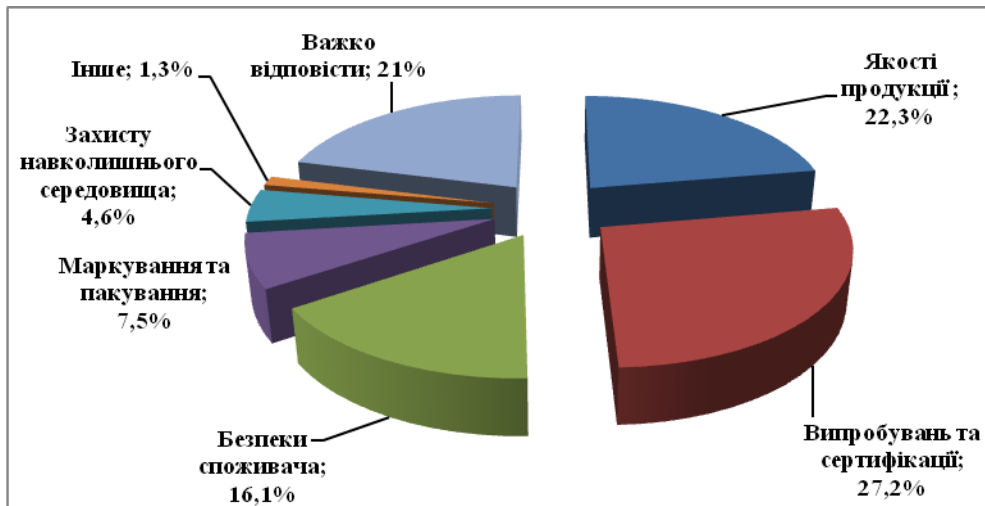


Рис 6.14. Найбільш обтяжливі та дорогі технічні стандарти в державах ЄС для респондентів

Підтвердженням цього є структура відповіді на наступне запитання, яке стосувалося доступності отримання інформації про чинні технічні умови в державах ЄС – 65,9% респондентів вказали на ускладненість чи неможливість отримання такої інформації (з них 54,2% – респонденти із східних і південних областей України; 74,9% суб’єкти мікро-, малого та середнього бізнесу) (Рис. 6.15).

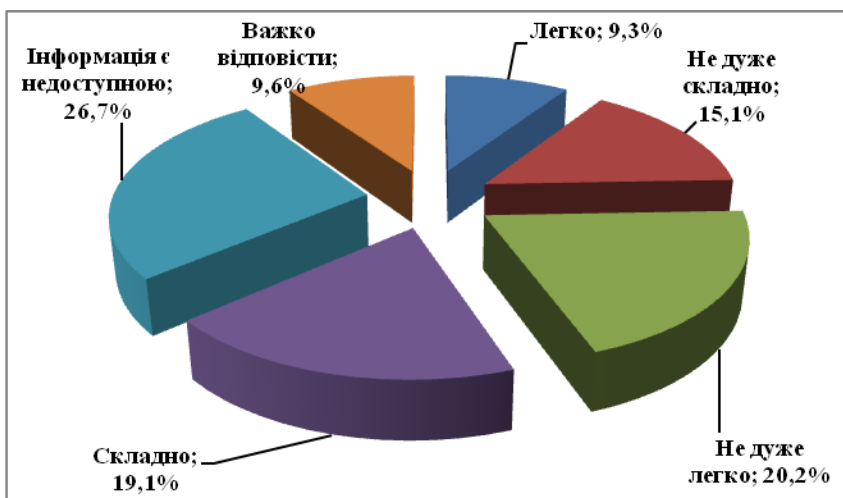


Рис 6.15. Легкість доступу до необхідної інформації про чинні технічні умови в державах ЄС

Загалом очевидно: складнощі пов’язані не лише з низьким рівнем володіння іноземними мовами серед підприємців (майже 90% вказаної інформації подають англійською, німецькою або французькою мовами), а й відсутністю відповідних консультаційних центрів при торговельних місцях посольств держав – учасниць ЄС. Навіть більше, багато підприємців, які впродовж тривалого часу здійснюють зовнішньоекономічну діяльність із цими країнами, мають ускладнений доступ не лише щодо отримання багаторазової довгострокової візи,

а й обмеженого обсягу пропонованої інформації щодо технічних та інших вимог у здійсненні підприємницької діяльності (за винятком мінімальної інформації, розміщеної на веб-сторінках країн ЄС, і зазвичай, як уже згадувалося, не українською чи російською мовою).

Серед інструментів нетарифного регулювання, які безпосередньо використовують у практиці опитані підприємці, найбільш застосовуваним є ліцензування (33,4% загальної кількості суб'єктів ЗЕД), квоти (11,2%), антидемпінгове мито (8,5%), інші заходи (4,7%) (Рис. 6.16). З-поміж респондентів, що вказали на антидемпінгове мито, 87,3% – великі підприємства, з них 65,8% – зі сфери переробної промисловості (очевидно, передусім ідеться про переробку металів, хімічну промисловість, агропромисловий комплекс), проти яких на цьому етапі застосовують антидемпінгове законодавство ЄС. Останнім часом ЄС активно ініціював антидемпінгові розслідування проти своїх торговельних партнерів – 56 разів і водночас 25 разів застосовував компенсаційні заходи [21]. Після США Європейський Союз є абсолютним лідером у застосуванні такого виду протекціоністських інструментів, відтак підписання Угоди буде передумовою для зменшення збитків вітчизняних підприємців від запровадження таких заходів, а також стимулом активніше захищати вітчизняного виробника на внутрішньому ринку.

На запитання: «Якою мірою вказані інструменти нетарифного регулювання обмежують зовнішньоекономічну діяльність вашого підприємства?» виявлено надзвичайно низький рівень обізнаності представників бізнесу з цією проблематикою – частка відповіді («важко відповісти») коливалася від 67,4% щодо ліцензування до 90,2% – компенсаційне мито (причому розподіл за регіонами та видами економічної діяльності був приблизно однаковим у всіх областях України) (Табл. 6.4).

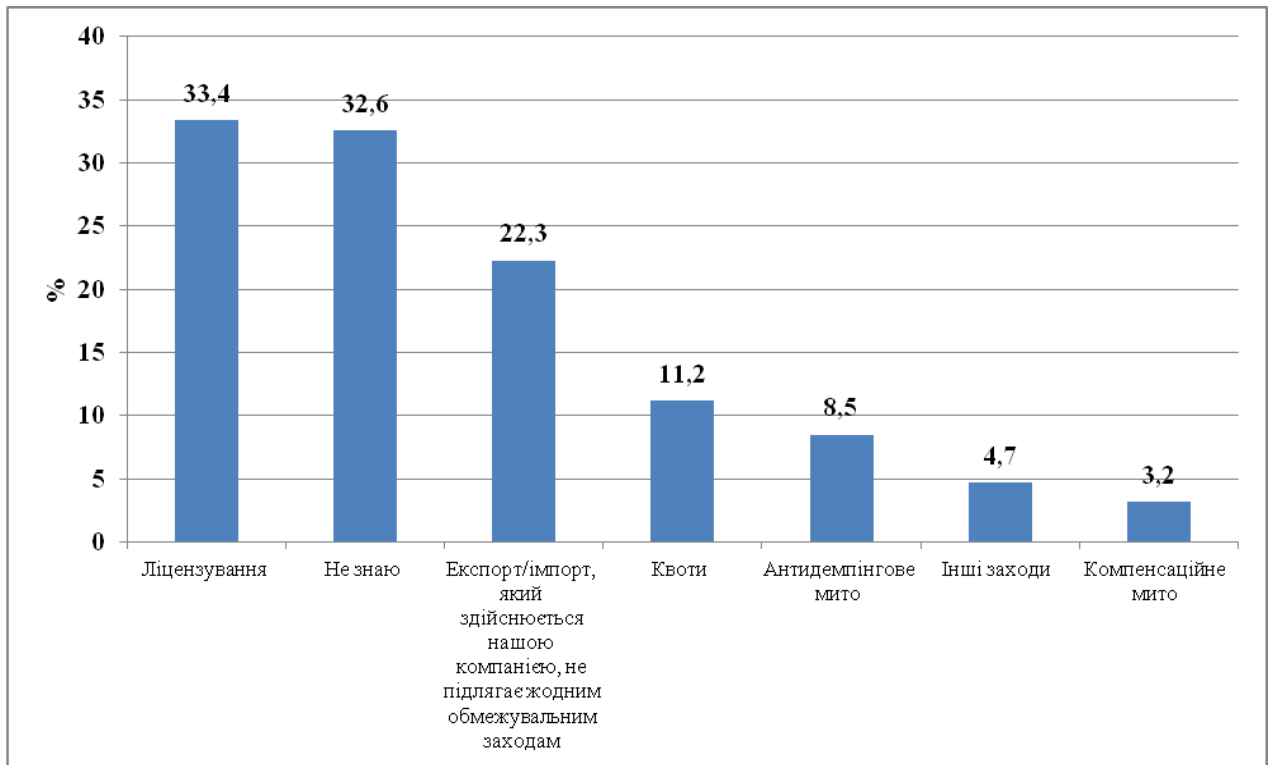


Рис. 6.16. Які протекціоністські заходи застосовують щодо вашого підприємства у здійсненні експортних/імпортних операцій

Відтак і в Україні, і в державах ЄС потрібно посилити поінформованість суб'єктів господарювання про перспективи та обмеження присутності українських підприємств на ринку ЄС – і навпаки, особливо після підписання Угоди.

Констатуємо також низький рівень обізнаності представників бізнесу про механізми регулювання зовнішньої торгівлі країнами-партнерами. Часто підприємці, виявивши, що потрібно сплачувати певне мито, чи те, що в процесі протидії підприємства буде застосовано певні регулюючі інструменти, відмовляються від здійснення такого виду оборудок, очікуючи, що цей процес супроводжуватиметься суттєвими фінансовими і часовими затратами та бюрократичними процедурами. Хоча в умовах ЄС окремі інструменти застосовують практично автоматично – в умовах функціонування «електронного уряду» [22].

Таблиця 6.4. Ступінь обмеження протекціоністськими заходами експортної/імпортної діяльності респондентів

№ з/п	Вид заходів	Взагалі не обмежують	Трохи обмежують	Обмежують	Дуже обмежують	Забороняють	Важко сказати
1	Антидемпінгове мито	1 (8,3% від суб. ЗЕД)	2 (1,4%)	3 (3,4%)	4 (1,3%)	5 (0,5%)	6 (85,1%)
2	Компенсаційне мито	1 (4,6 % від суб. ЗЕД)	2 (3,3%)	3 (1,4%)	4 (0,3%)	5 (0,2%)	6 (90,2)
3	Ліцензування	1 (13,8% від суб. ЗЕД)	2 (6,7%)	3 (9,2%)	4 (2,5%)	5 (0,4%)	6 (67,4%)
4	Квоти	1 (5,4 %)	2 (2,8%)	3 (0,1%)	4 (0,1%)	5 (0,2%)	6 (77,9%)
5	Інші заходи	1 (2,6 % від суб. ЗЕД)	2 (3,8%)	3 (7,1%)	4 (3,3%)	5 (2,8%)	6 (80,4)

Позитивним для реалізації євроінтеграційних прагнень України є факт, що принаймні 72,6% респондентів-експортерів, які висловили свою думку щодо орієнтовної динаміки експорту в разі підписання Угоди з ЄС, не очікують зменшення обсягів експорту (Рис. 6.17), 36% з них натомість вважають, що цей показник збільшиться (переважна більшість позитивних відповідей належить підприємцям із західних і центральних областей України (69,3%).

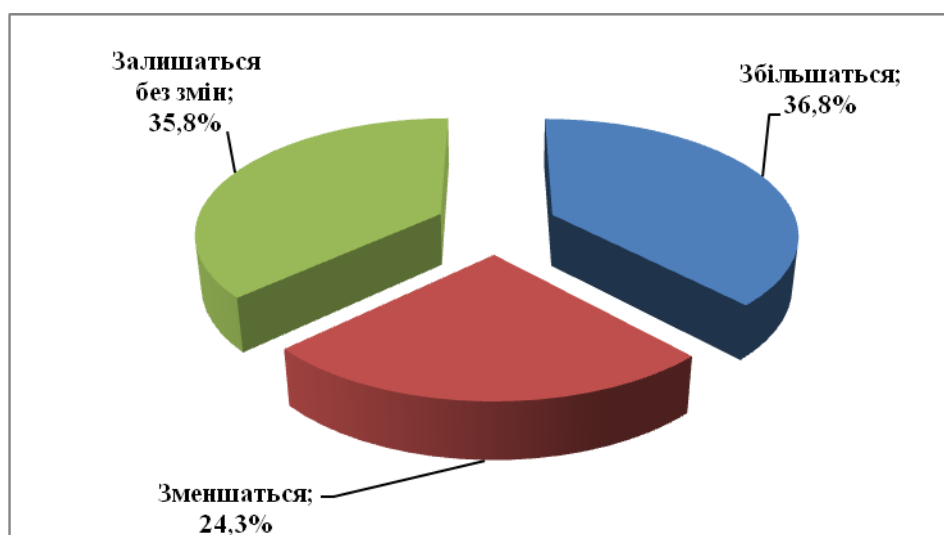


Рис. 6.17. Очікувані зміни обсягів експорту продукції/послуг підприємств-респондентів до держав ЄС за умови підписання Угоди (зображено лише структуру відповідей респондентів, які вказали свою думку щодо динаміки експорту продукції/послуг)

Одночасно підприємці очікують і збільшення імпорту (сумарно близько 53,7%). Найбільша частка тих, хто прогнозує збільшення цього показника, –

представники сфери оптової та роздрібної торгівлі (32,4%), фінансової та страхової діяльності (29,1%), а також переробної промисловості (24,5%) (Рис. 6.18).

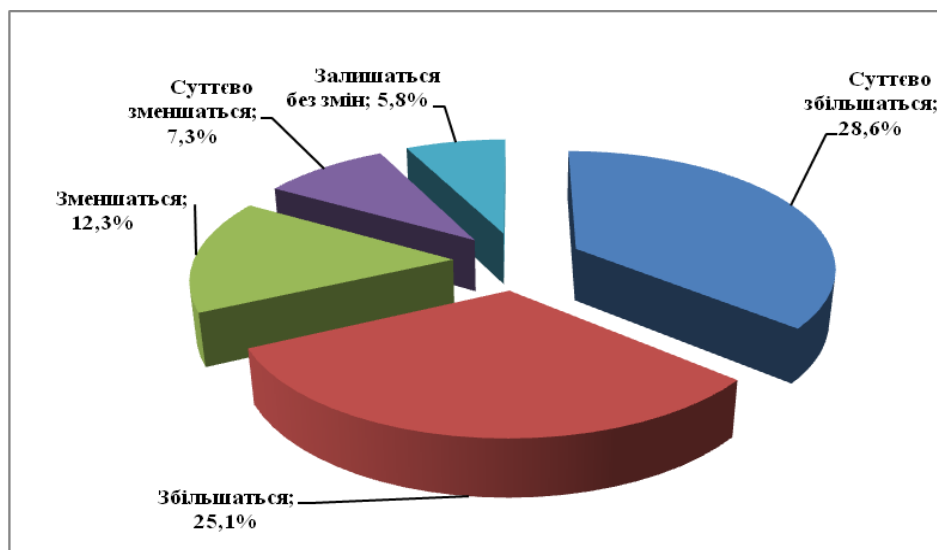


Рис. 6.18. Очікування підприємців щодо динаміки обсягів імпорту продукції/послуг підприємств-респондентів з держав ЄС за умови підписання Угоди (зображено лише структуру відповідей респондентів, які вказали свою думку щодо динаміки імпорту продукції/послуг)

Можливо, для представників бізнесу (особливо торговельної сфери) – це можливість підвищити рентабельність свого бізнесу за рахунок збільшення обсягів продажу імпортованих товарів, проте з погляду національної економічної безпеки це призводитиме до погіршення сальдо поточного рахунку та сприятиме ослабленню національної грошової одиниці щодо євро.

Стосовно очікувань підприємців щодо прогнозованих обсягів імпорту матеріалів (сировини, комплектуючих та ін.), які використовують у виробництві продукції відповідні підприємства, зазначимо, що результати відповіді на це запитання трохи дискусійні, зокрема більшість респондентів, які дали відповідь на нього (34,6%, з них 59,2% – представники західних регіонів), очікують збільшення цього показника (7,2% вказали, що показник зменшиться (з них 47,5% – підприємці зі східних і північних областей), а 18,9% вважають, що підписання Угоди суттєво не вплине на динаміку імпорту матеріалів) (Рис. 6.19).

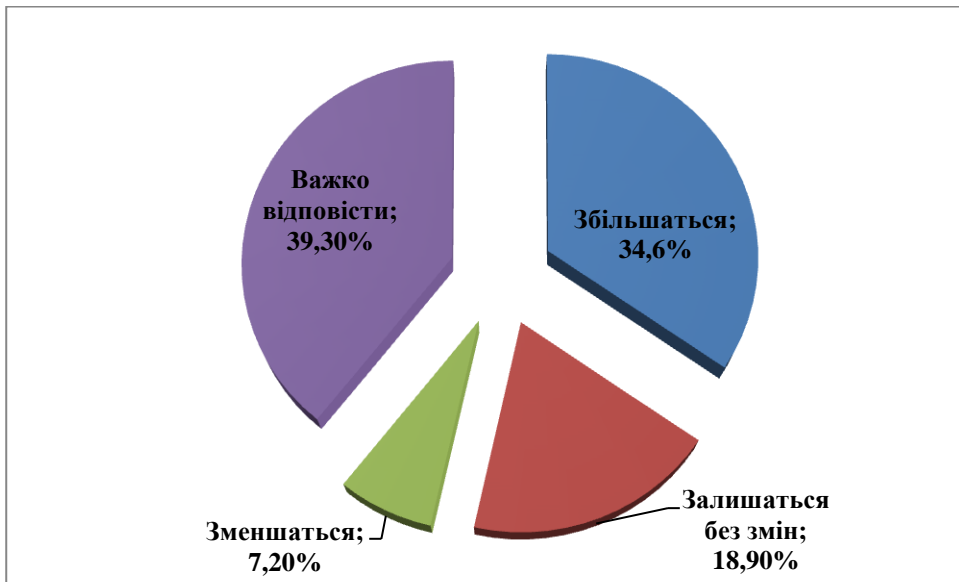


Рис. 6.19. Очікування підприємців щодо динаміки обсягу імпорту матеріалів (сировини, комплектуючих та ін.), які використовують у виробництві продукції/послуг підприємства-респонденти з держав ЄС за умови підписання Угоди

Проте оскільки європейські країни суттєво вичерпали власні ресурси, малоймовірно, що вони допустять Україну (яка потенційно має вагомі виробничі можливості та може скласти конкуренцію європейським виробникам) до ринку ресурсів ЄС, адже навіть у межах функціонування ЄС країни достатньо чітко і прозоро намагаються захистити власні ресурси від використання іншими країнами (навіть якщо вони є членами ЄС).

Проте щодо інвестиційної активності європейських суб'єктів господарювання на ринку України після підписання Угоди, то тут очікування більш песимістичні – лише 24,8% сподіваються на підвищення активності європейських інвесторів, інші очікують, що динаміка матиме спадну тенденцію (6,4%) або залишиться без змін – 19,6%, водночас переважна більшість респондентів (46,4%) вагаються з відповіддю (тобто не схильні будувати оптимістичні прогнози) (Рис. 6.20).

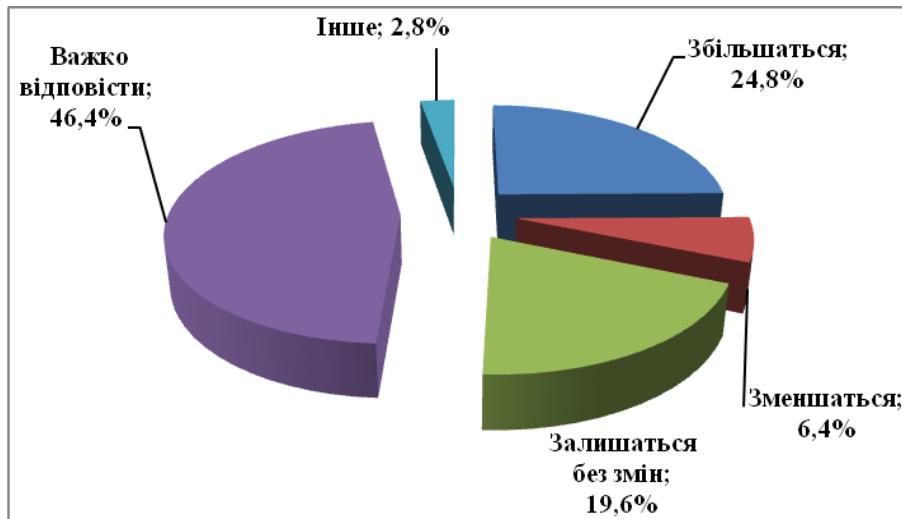


Рис. 6.20. Очікувана динаміка обсягів інвестиційних надходжень з держав ЄС за умови підписання Угоди

Оцінюючи прогнози щодо можливої динаміки надходження інвестицій з РФ, частка опитаних (18,7%) відзначили, що за умови підписання Угоди приплив їх зменшиться майже на чверть (у середньому на 24,9%) (Рис. 6.21).

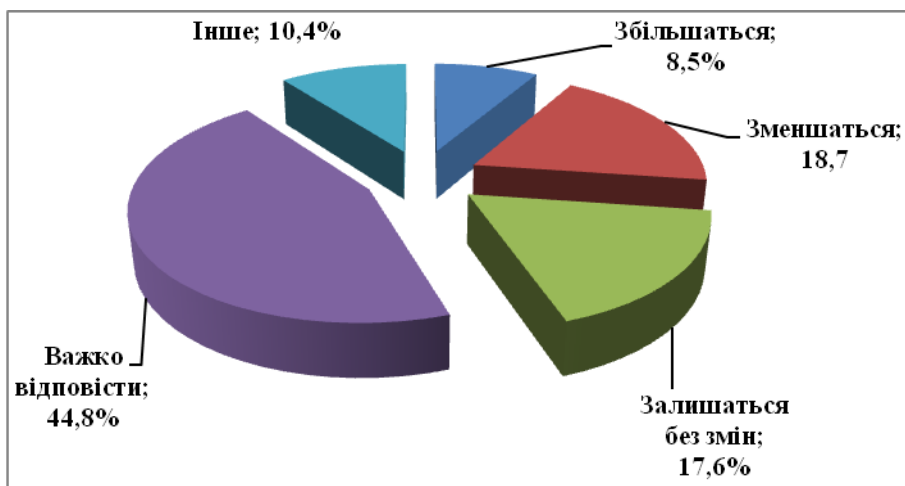


Рис. 6. 21. Очікування респондентів щодо динаміки інвестицій з РФ у разі підписання Угоди

Незначна частка респондентів (8,5 %) висловили сподівання щодо збільшення інвестицій з РФ у реалізації ініціатив асоціації України з ЄС, однак середнє прогнозне значення такого збільшення достатньо низьке – на 7,5%. Більшість опитаних взагалі не змогли оцінити вплив підписання Угоди на потенційну динаміку інвестицій з РФ (44,8% респондентів) або визначили, що таке підписання не вплине на інвестиційну активність з РФ (17,6 %). Ще частина опитаних (10,4%) вказали власні варіанти відповідей, серед яких варто відзначити, що аж 3,6% з них зазначили, що доцільно очікувати зростання

непрямих обсягів інвестицій в економіку України з РФ через європейські офшорні зони.

Загалом результати опитування корелюють з іншими експертними оцінками щодо очікуваного скорочення інвестицій з РФ внаслідок євроасоціації. Так, фахівець Європейської економічної комісії (В. Спаський) наголошує, що асоціація з Європою негативно відобразиться на інвестиційній привабливості України для російського бізнесу [23]. Внаслідок погіршення очікувань щодо активності російських інвесторів на українському ринку фахівці Міжнародного фонду Блейзера прогнозують скорочення обсягів виробництва в окремих галузях економіки: харчовій, переробній, науково-технічних розробок, а особливо у машинобудівній і хімічній промисловості [24].

Щодо змін цін на продукцію вітчизняних підприємств, констатуємо дуалістичність очікувань українських підприємств (Рис. 6.22). Більшість підприємців визнають, що внаслідок загострення конкуренції після підписання Угоди ціни на їхню продукцію залишаться без змін (31,2%) або знизяться (26,8% опитаних), прогнозований рівень зниження становить 15,4%. Незначна частка вважає, що ціни на продукцію зростуть (9,7%) у середньому на 7,4%, а майже третина респондентів не визначилися з відповіддю (32,3%).

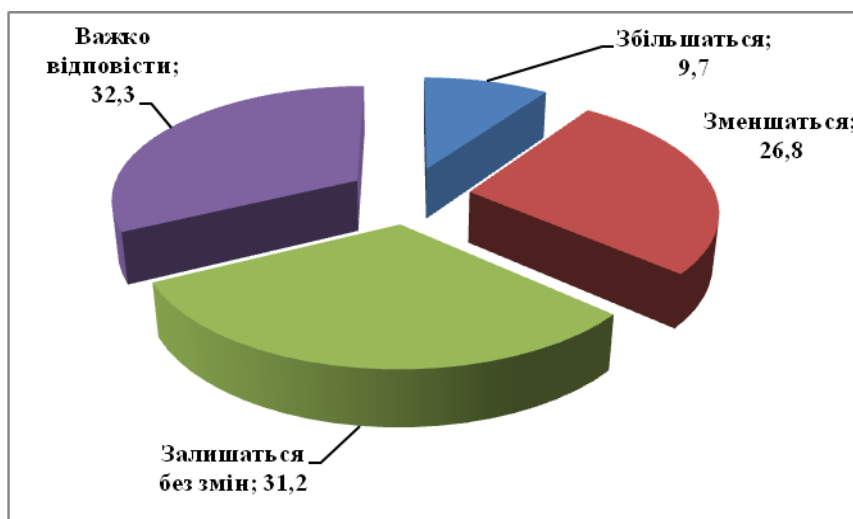


Рис. 6.22. Очікування респондентів щодо динаміки цін на продукцію власного виробництва в разі підписання Угоди

Результати опитування, а також оцінки експертів засвідчують, що зростання конкуренції безумовно стане передумовою реформування цінової політики українських підприємств щодо зменшення рівня цін. Утім, треба зазначити, що попри позитивні аспекти, такі як можливість доступу до нових

ринків, українські виробники будуть змушені збільшити витрати обігу на виробництво та просування продукції, пов'язані з необхідністю забезпечувати високі норми стандартів ЄС щодо якості та сертифікації продукції та послуг, про що йшлося вище.

Очевидно, упродовж перших років після підписання Угоди варто очікувати зростання витрат обігу, зниження обсягів виробництва, а також рівня цін на велику кількість асортиментних позицій вітчизняних виробників, що може призвести до падіння ВВП України в разі відсутності описаного в попередніх розділах сплеску інвестицій з ЄС: за прогнозами Міністерства економічного розвитку і торгівлі, $-0,11-0,13\%$ щорічно впродовж перших п'яти років після підписання Угоди. Близько 95% вітчизняної промислової продукції виробляють на підприємствах переважно третього й частково четвертого технологічних укладів, основою останніх є металургійна, хімічна промисловість, паливно-енергетичний комплекс, важке машинобудування [25], відповідно найжорсткіше конкуренція посилюватиметься для цих галузей.

В окремих галузях експерти змін цін не очікують, зокрема в аграрній. За твердженням президента Української аграрної конфедерації Л. Козаченка, підписання Угоди з ЄС сприятиме стабільності цін на українську продукцію, припливу інвестицій у аграрну галузь та її технічній модернізації [26].

На сучасному етапі окремі політики (П. Симоненко, В. Медведчук та ін.) однозначно негативно оцінюють перспективи впливу асоціації з ЄС на потенційний розвиток вітчизняної економіки [27], зазначаючи, що саме конкуренція з європейськими виробниками пригнічуватиме вітчизняне виробництво. Однак запровадження високих вимог до якості продукції та зростання конкуренції великою мірою стимулюватиме вітчизняні промислові підприємства до модернізації виробництва, адже зараз близько 80% їхньої кількості характеризуються низькотехнологічними укладами виробництва, надзвичайно низькими рівнями розробок і впровадження інновацій (частка технологічних інновацій в економічному зростанні в Україні становить 5–10%).

Очікування активізації конкуренції на внутрішньому ринку підтверджується результатами опитувань (Рис. 6.23).

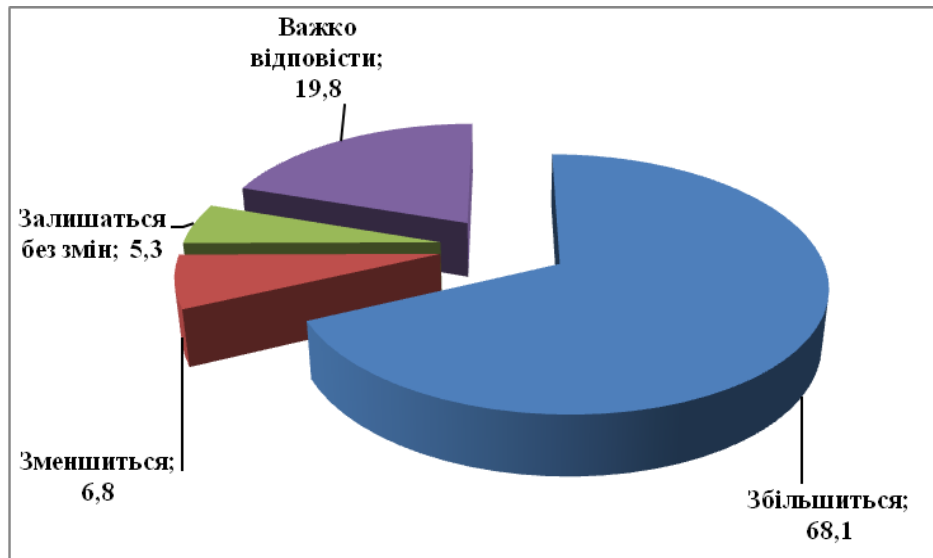


Рис. 6. 23. Очікування респондентів щодо зростання конкуренції на внутрішньому ринку внаслідок підписання Угоди

68,1% респондентів висловили думку, що конкуренція на внутрішньому ринку внаслідок підписання Угоди про асоціацію з ЄС зросте, очікують зниження конкуренції лише 6,8% опитаних. За твердженням експертів [26], найбільше загостриться конкуренція на ринку транспортних послуг (особливо в галузі авіа-, морських та автотранспортних перевезень), виробництва і торгівлі автомобілями, побутовою технікою, фармацевтичною продукцією, продуктами харчування, що підтверджено також і результатами перехресного аналізу анкет. Найбільшими бенефіціарами такого зростання конкуренції стане населення України, для якого за нижчої або аналогічної ціни пропонуватимуть товари та послуги вищої якості.

Визначаючи основні загрози щодо розвитку підприємництва в Україні внаслідок підписання Угоди, отримано такі результати (Рис. 6.24).

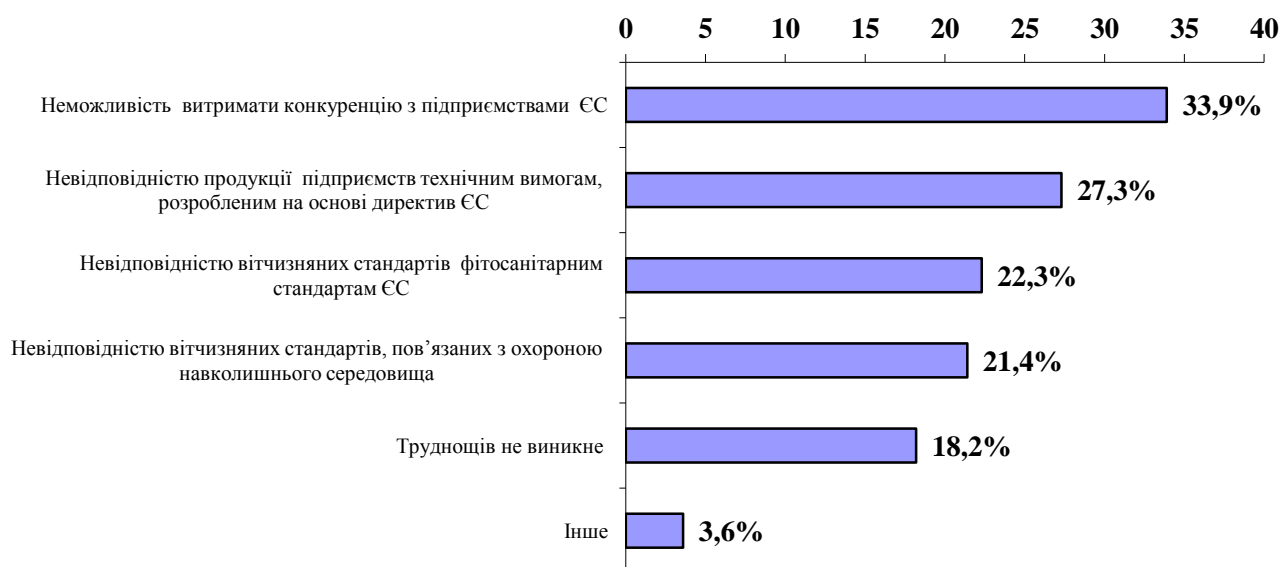


Рис. 6. 24. Передбачення респондентами складнощів, які можуть виникнути у підприємств України в разі підписання Угоди

Внаслідок підписання Угоди з ЄС представники українського бізнесу очікують виникнення проблем, пов'язаних з недостатнім рівнем їхньої конкурентоспроможності (на цьому наголосила третина опитаних – 33,9%), невідповідністю продукції підприємств України екологічним стандартам (21,4%), фітосанітарним (22,3%), технічним вимогам, розробленим відповідно до директив ЄС (27,3%). З одного боку, необхідність гармонізації вимог, проведення додаткових випробувань і сертифікації зумовить зростання видатків українських підприємств, з іншого – суттєві обмеження імпорту неякісних товарів і послуг з азійських країн, тим самим захищаючи вітчизняного споживача.

Зазначимо, що достатньо високий відсоток опитаних (18,2%) зазначили, що складнощів в українських підприємств у разі асоціації з ЄС взагалі не виникне. Серед інших причин 1,8% респондентів зазначили проблеми, які можуть виникнути через бар'єри, що виникнуть у налагодженні торговельних відносин і постачання сировини з країн Митного союзу.

Показовою є діаграма, що показує ставлення опитаних підприємств до переваг, які можуть виникнути в разі підписання Угоди з ЄС.

Незважаючи на проблематичну необхідність дотримання вимог стандартів ЄС, опитані зазначили, що гармонізація вітчизняних стандартів з європейськими є великою перевагою, яка дасть змогу підвищити конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках (Рис. 6.25).

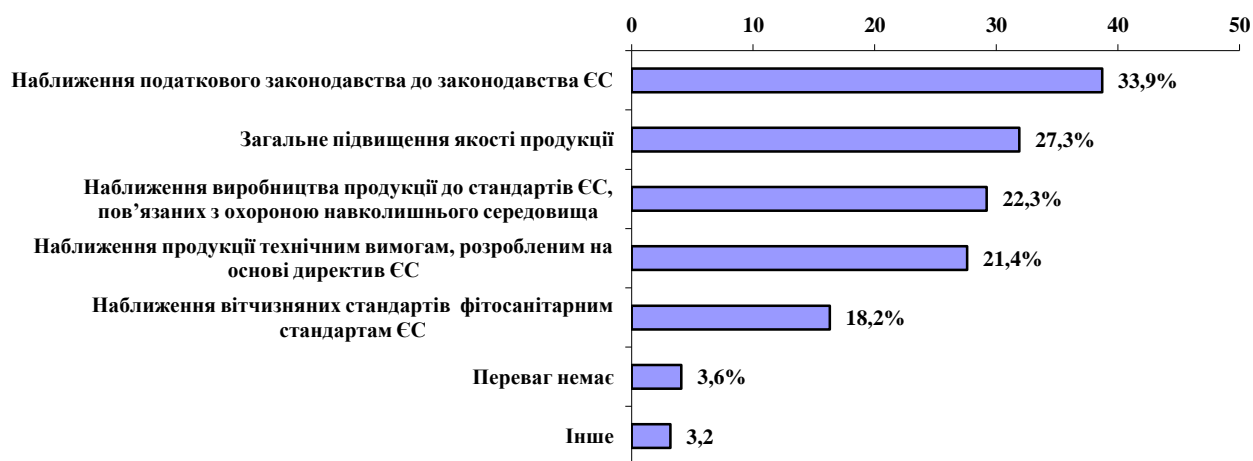


Рис. 6.25. Очікувані переваги, які підприємства України отримають внаслідок підписання Угоди

Велика частка респондентів (33,9%) найбільшою перевагою асоціації між Україною та ЄС визнали також наближення податкового законодавства до стандартів ЄС. Тут ідеться передусім про адміністрування податків. Здійснені останніми роками реформи щодо спрощення започаткування бізнесу, реєстрації прав власності, оподаткування дали змогу Україні, як уже зазначалося, трохи поліпшити позицію у глобальному рейтингу легкості провадження бізнесу 2013 року і посісти 137 місце зі 185 країн і 112 позицію зі 189 країн у рейтингу 2014 року. [14]. Найбільше гальмують розвиток бізнесу в Україні складна та непрозора система здійснення перевірок діяльності суб'єктів підприємництва, поширення бюрократії та корупції, особливо у податковій сфері. Тому очікування вітчизняних підприємців щодо гармонізації діяльності вітчизняної податкової системи з податковими системами європейських країн, а відповідно й спрощення механізмів оподаткування розцінюється як вагомий чинник стимулювання розвитку бізнесу та підвищення його конкурентоспроможності.

Незважаючи на те, що необхідність забезпечення відповідності продукції та послуг високим вимогам європейських стандартів щодо якості, технічних умов, фітосанітарних та екологічних вимог потребуватиме додаткових інвестицій у вдосконалення технологічних процесів виробництва, перевагою для вітчизняних виробників стане забезпечення якості продукції та послуг вимогам міжнародних стандартів, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також розширить спектр країн експорту продукції.

Показовими є результати опитування які засвідчили, що лише 21,8% підприємств мають у структурі продукції високотехнологічні товари, а 41,7%

респондентів не володіють інформацією щодо наявності в асортименті продукції підприємств, де вони працюють, інноваційних продуктів і послуг, що засвідчує недостатню обізнаність великої кількості працівників, і навіть керівників підприємств, з інноваційним менеджментом, тенденціями ринку, вимогами до конкурентоспроможності сучасних суб'єктів господарювання.

Серед підприємств-експортерів, які взяли участь у опитуванні, частка продукції/послуг, орієнтована на експорт, мала таку структуру (Рис. 6.26):

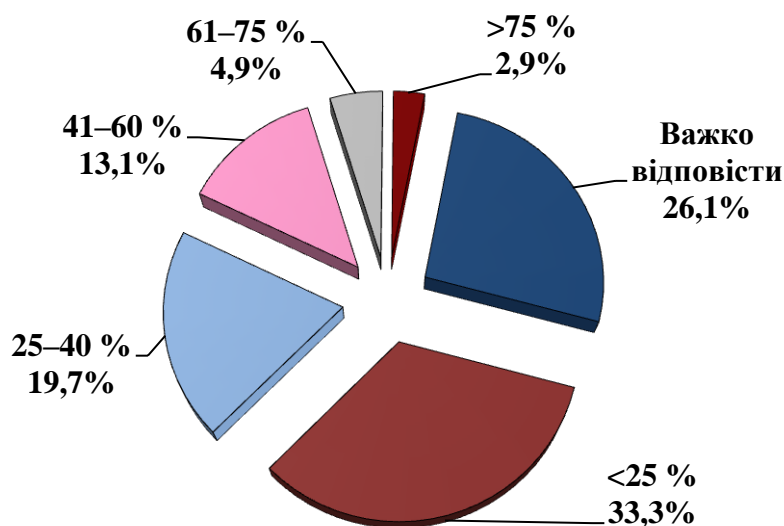


Рис. 6.26. Оцінка респондентами частки товарів і послуг підприємств, орієнтованої на експорт

(зображено лише структуру відповідей респондентів, які вказали свою думку щодо частки товарів і послуг, орієнтованих на експорт)

Фактично за результатами опитування виявлено, що половина підприємств, які здійснюють експортні операції, спрямовують на експорт не більш як 40% своєї продукції, що свідчить про недостатньо реалізований експортний потенціал вітчизняного підприємництва, а також опосередковано про необхідність мати певний баланс експорт-імпорт для зменшення проблеми відшкодування ПДВ в експорті, що є кардинальною проблемою нинішнього адміністрування податків, яка до того ж стримує експорт.

Проте основними проблемами недостатньої реалізації експортного потенціалу України є його структура. Суттєво знижує конкурентоспроможність вітчизняних виробників на зовнішніх ринках надзвичайно низька частка високотехнологічної продукції у структурі експорту. Однак після підписання Угоди фахівці очікують зростання обсягів експорту і за традиційними статтями. (За прогнозами центру ECORYS і центру CEPS, після створення ЗВТ з ЄС

Україна має перспективи збільшення експорту до європейських країн, зокрема продукції важкої та електронної промисловості – на 2,6–7,4%, чорних металів і виробів з них – на 2,6–6,8%.) Зростання обсягів експорту продукції металургійної промисловості до держав ЄС певною мірою може компенсувати негативні очікування щодо скорочення обсягів поставок за цими групами товарів до країн МС. Експерти також наголошують, що євроінтеграція допоможе диверсифікувати українську зовнішню торгівлю, скоротивши ризики для економіки. Це дасть змогу, за підрахунками Київської школи економіки (KSE), наростити частку високотехнологічних товарів у загальній структурі експорту до 28–29%. Уже в перший рік українські експортери зможуть поставити на зовнішній ринок на 9–10 млрд дол. США більше товарів порівняно з наявним режимом торгівлі [28].

Аналізуючи відповіді респондентів опитування МЦПД щодо географічної структури експорту (Рис.6.27), констатуємо, що більшість опитаних уже сьогодні орієнтують свою експортну діяльність на ринки держав ЄС (52,3%). Найактивніше співпрацюють з партнерами з держав ЄС підприємці західного регіону України, що обумовлено і географічною близькістю, і активізацією транскордонного співробітництва в межах євро регіонів, найперше Карпатського. Серед представників західних областей суттєва частка експортерів (23,1%) виявилися представниками мікробізнесу, що засвідчує розвиток у цих регіонах явища прикордонної торгівлі.

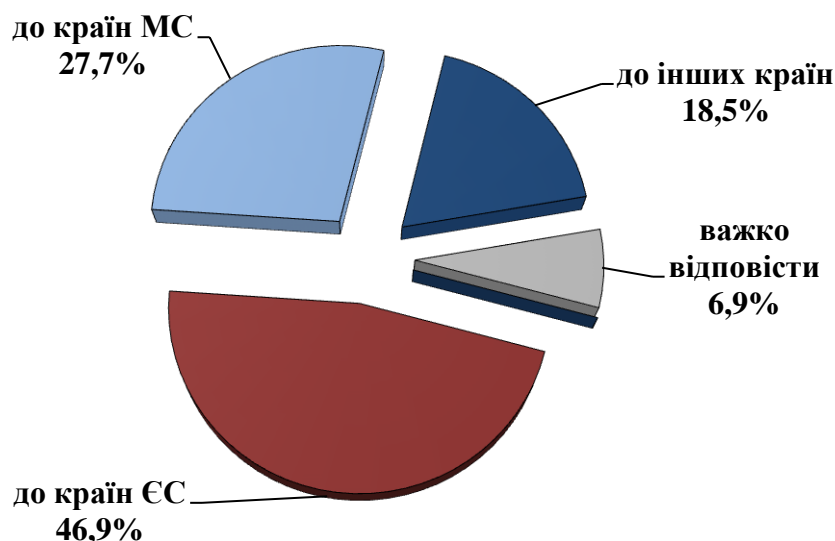


Рис. 6.27. Оцінка респондентами географічної структури експорту продукції/послуг підприємств

(зображено лише структуру відповідей респондентів, які вказали свою думку щодо географічної структури експорту продукції/послуг)

Опитані зазначили, що до держав ЄС спрямовують 52,3% експортної продукції та послуг, тимчасом як до МС – 38,1%. Однак такий розподіл експорту не відображає загальних тенденцій в Україні, оскільки на результати суттєво повпливали відповіді представників мікропідприємств-експортерів.

Безумовно, за підписання Угоди про асоціацію з ЄС українські підприємства активізуватимуть експорт до держав Євросоюзу як одного з найбільш містких ринків світу, утім, інші країни можуть створювати інституційні бар'єри, що сповільнить економічне співробітництво. Так, російські урядовці зазначають, що в разі підписання українською стороною Угоди про асоціацію з ЄС і створення зони вільної торгівлі Росія запроваджуватиме імпорتنі тарифи проти українських товарів [29].

За результатами опитування виявлено, що лише 12,5% респондентів не застосовують у виробництві продукції/послуг імпортних матеріалів (Рис. 6.28), основна частка тих, хто зазначив таку відповідь, – представники сфери послуг (82,4%).

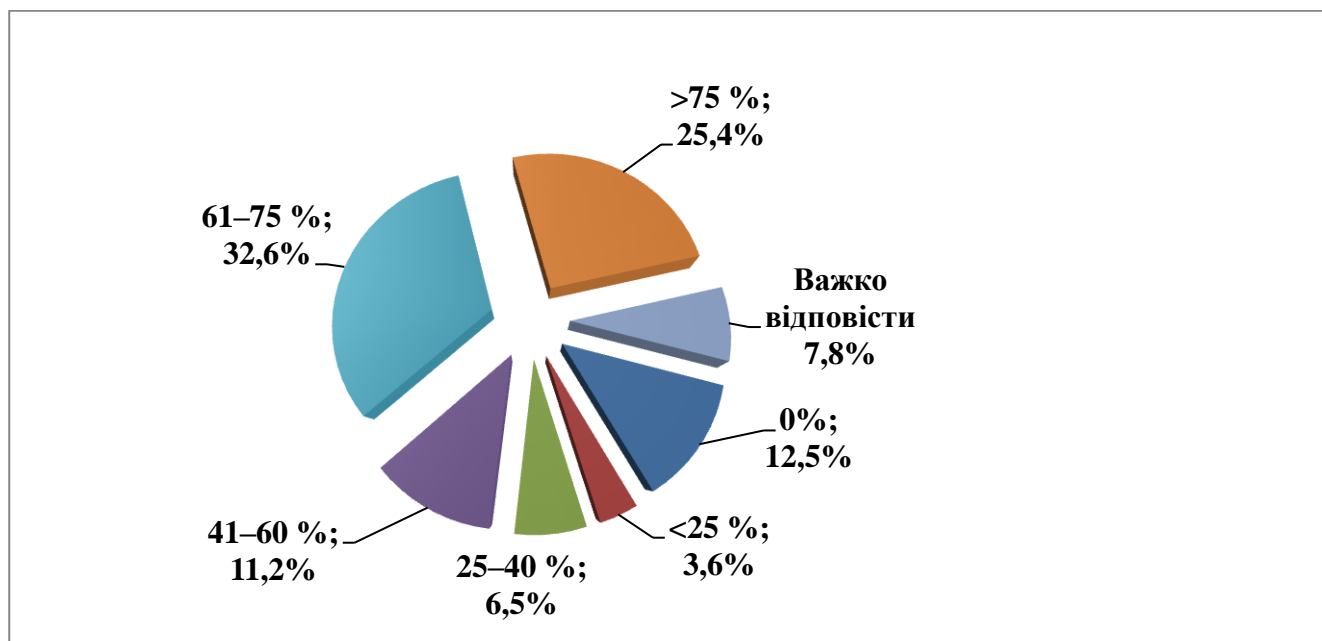


Рис. 6.28. Оцінка респондентами частки імпортних матеріалів, які використовують у виробництві продукції/послуг підприємств

Більшість вітчизняних виробників (80,2%) використовують імпортні матеріали, 69,2% респондентів залучають більш як 40% імпортної сировини. Зважаючи на те, що за підписання Угоди з ЄС 95% імпортних тарифів будуть на рівні «нуль» для України, це забезпечить сприяння в постачанні імпортних матеріалів і сировини з країн ЄС.

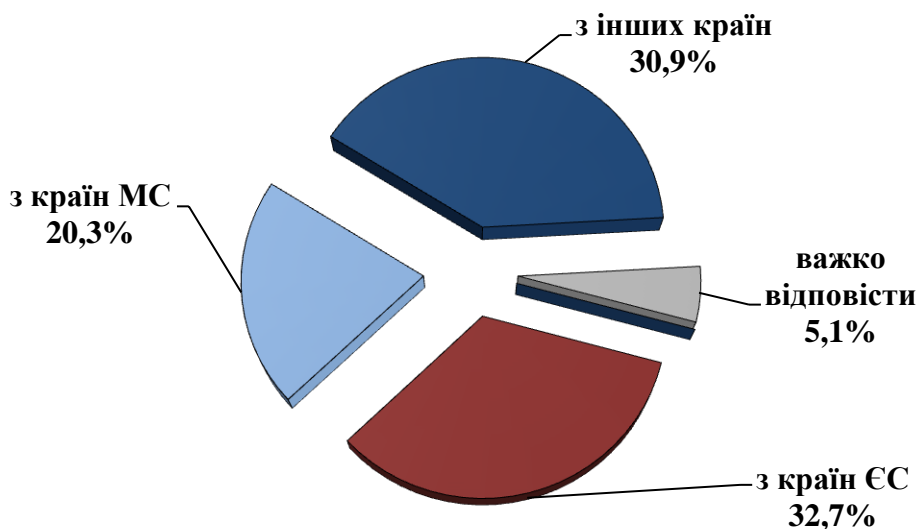


Рис. 6.29. Оцінка респондентами географічної структури імпорту сировини і матеріалів для виробництва

За оцінками респондентів, частка матеріалів, які постачають з країн МС, становила 20,3%, це зазначали переважно представники східних і південних областей України. Спостерігається тенденція, коли підприємства надають перевагу співробітництву з визначеною групою країн: для тих, хто постачає матеріали з ЄС, частка матеріалів з країн цього співтовариства у структурі постачання становить 75,4%; якщо підприємства активно співпрацюють з партнерами з країн МС, частка постачання з країн МС у структурі імпорту матеріалів становить 82,5%. Показовим також є те, що суттєву частку матеріалів і сировини постачають з інших країн – 30,9%, це переважно Китай, Туреччина та інші азійські країни. У цьому випадку підприємства також забезпечують більш як 75% матеріалів від партнерів з цих країн.

Серед досліджуваних суб'єктів підприємництва іноземні інвестиції залучають 42,9% респондентів, з них 8,6% підприємств з-за кордону отримують менше 25% інвестиційних надходжень, 3,9% підприємств – від 25 до 40%, 7,2% – від 41 до 60%; 5,8% підприємств – від 61 до 75%, 6,3% підприємств – більш як 75,0% усіх інвестицій відповідно (Рис. 6.30).

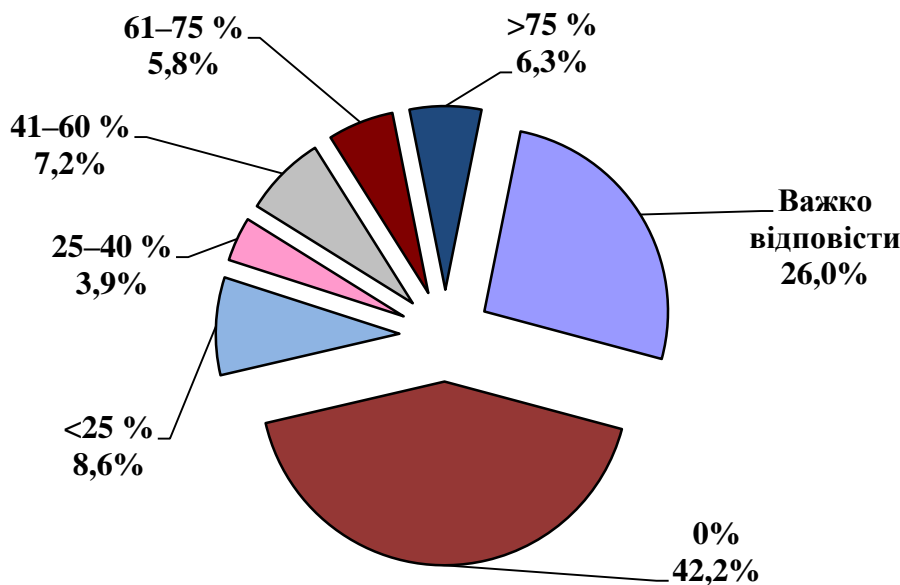


Рис. 6.30. Оцінка респондентами частки іноземних інвестицій у структурі капіталу підприємства

Географічна структура іноземних інвестицій підприємств – учасників опитування була такою (Рис. 6.31):

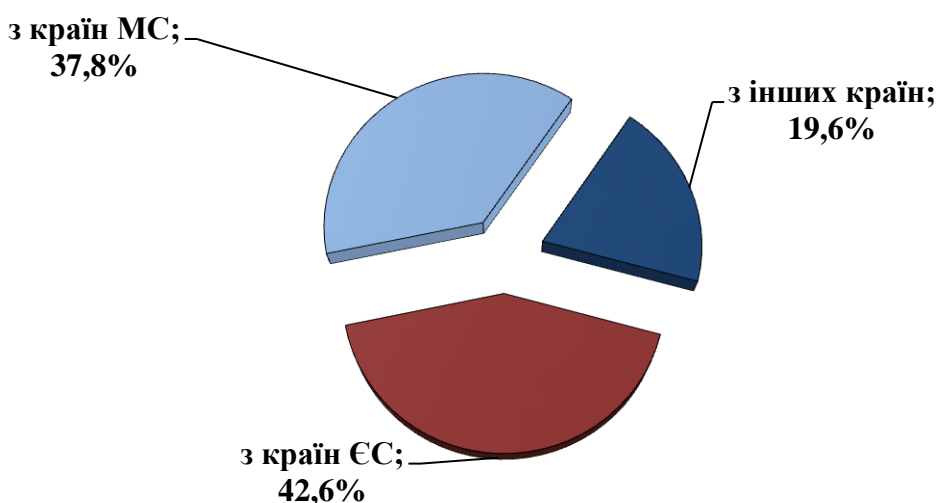


Рис. 6.31. Оцінка респондентами географічної структури іноземних інвестицій у структурі капіталу підприємства (зображено лише структуру відповідей респондентів, які вказали, що у структурі капіталу їхнього підприємства є іноземні інвестиції)

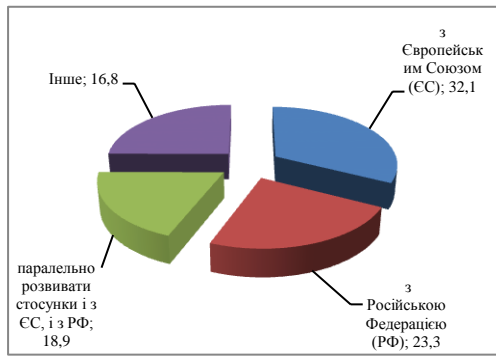
Можемо констатувати, що серед підприємств, які залучають іноземні інвестиції, суттєва частка отримує фінансування з держав ЄС (42,6%), орієнтовний середній відсоток обсягів інвестицій у структурі капіталу становив

35,5%. Приблизно третина респондентів, які вказали, що отримують фінансування з держав ЄС, представляють західні області України. Поряд з інвесторами з ЄС активно інвестують в економіку України й інвестори з країн МС – про це вказали 37,8% підприємств. Показовим також є те, що 73,4% усіх опитаних не змогли (або не захотіли) деталізувати джерела надходження іноземних інвестицій у капітал підприємств, які вони представляють.

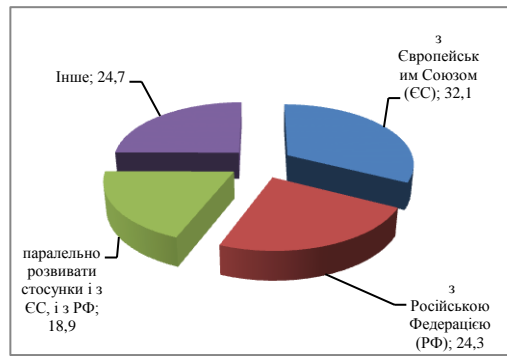
6.2 Результати опитування за галузями

Зрозуміло, що, як і кожна держава, Україна характеризується певними конкурентними перевагами за окремими галузями чи товарними позиціями. Тому наслідки такого важливого (подекуди активно дискутованого у суспільстві та експертами) кроку, як підписання Угоди, доцільно розглядати у світлі його впливу на пріоритетні для України галузі економіки. Відтак зупинимось докладніше на відповідях респондентів, які представляють виробничий сектор саме таких важливих і потенційно конкурентоспроможних на світовому ринку галузей вітчизняної економіки, як: сільське господарство і мисливство; виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; легка промисловість; хімічна промисловість; машинобудування; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів.

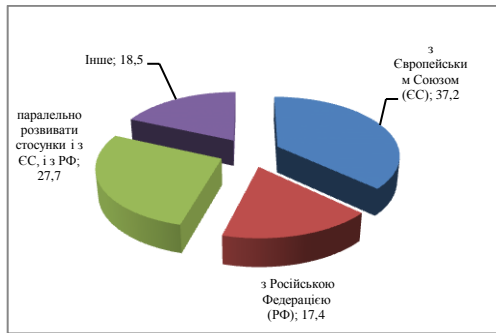
Зазначимо, що більше третини представників сфери сільськогосподарського виробництва (сільське господарство, мисливство – надалі с/г виробники) висловилися за доцільність тіснішої інтеграції з ЄС – 37,1%, причому 28,1% респондентів цієї групи вказали на доцільність інтеграції з МС, а 18,9% вважають потрібним паралельно розвивати обидва інтеграційні вектори, 16,8% зазначили інші напрями перспективної інтеграції України, велика частка яких наголосили на доцільності співпраці з азійськими країнами, передусім Китайською Народною Республікою (Рис. 6.32).



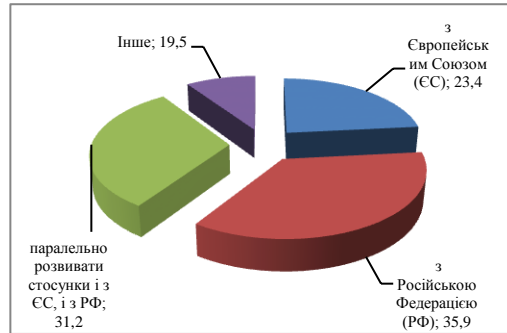
а) сільське господарство і мисливство



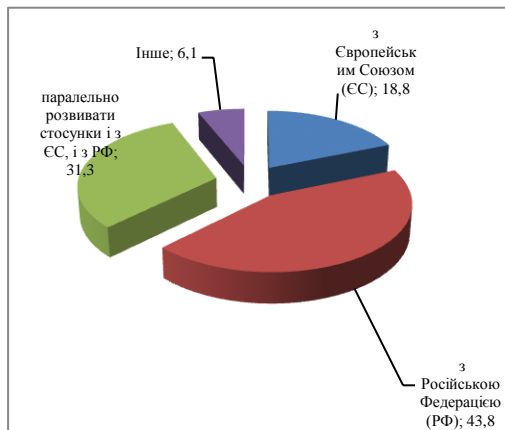
б) харчова промисловість, виробництво напоїв та тютюнових виробів



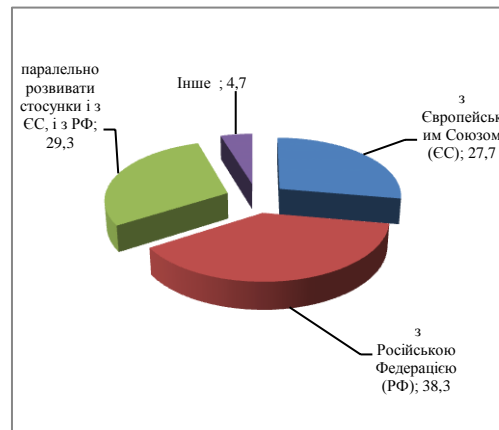
в) легка промисловість



г) хімічна промисловість



д) машинобудування



е) металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів

Рис. 6.32. Бажаний вектор інтеграції України, відповідно до очікувань представників пріоритетних галузей %

Респонденти, які репрезентували переробну галузь, не зважаючи на порівняно песимістичні очікування щодо її розвитку після підписання Угоди про асоціацію, вважають доцільною тіснішу інтеграцію з ЄС. Зокрема за підтримку євроінтеграції висловилися 32,1% представників виробників харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (надалі харчової промисловості). Доцільність інтеграції з МС декларують 24,3%, паралельні стосунки зазначили перспективними 18,9%, вказали на інші вектори інтеграції України або не

визначилися з відповіддю чи зазначили свої варіанти інтеграції 24,7% опитаних респондентів, які представляли харчову промисловість.

У необхідності подальшої євроінтеграції переконана також суттєва частка представників легкої промисловості (37,2%). 17,4% опитаних вважають, що необхідно посилювати зв'язки з країнами – членами Митного союзу, 27,7% переконані у доцільності двовекторного співробітництва або інших інтеграційних орієнтирів України (18,5%).

Найнижчі показники щодо надання пріоритетів євроінтеграції серед представників усіх галузей вітчизняного підприємництва висловили опитані, які репрезентували машинобудівну, хімічну, металургійну промисловість.

Так, однозначно підтримали асоціацію з ЄС лише 23,4% представників хімічної галузі, 18,8% опитаних від машинобудівної галузі та 27,7% респондентів, які репрезентували металургійну промисловість. Двовекторне співробітництво підтримують 31,2% респондентів з підприємств хімічної галузі, 31,3% – машинобудівної, 38,3% – металургійної галузі.

Активніше підтримують представники цих галузей поглиблення інтеграції України з Митним союзом (35,9% – респонденти, які репрезентували хімічну промисловість, 43,8% – машинобудівну, 38,3% – металургійну).

Більш як 90% представників с/г очікують зростання експорту сільськогосподарської продукції. За їхніми оцінками, очікуваний обсяг збільшення становитиме в середньому 75,4%.

Представники підприємств харчової галузі однозначно не визначилися з очікуваннями щодо зростання обсягів експорту своєї продукції внаслідок підписання Угоди. 48,9% респондентів вказали не те, що їм важко визначитися щодо перспективних тенденцій динаміки експорту їхньої продукції, 23,4% вказали, що вони очікують зростання обсягів експорту в середньому в 1,2 разу, а 25,9% передбачають зменшення обсягів експорту своєї продукції в середньому в 1,3 разу.

Збільшення обсягів експорту внаслідок підписання Угоди очікують 53,1% опитаних представників легкої промисловості (середній очікуваний рівень зростання – в 1,6 разу), зменшення – 29,6% (середній очікуваний рівень зниження – в 1,4 разу), не визначилися з відповіддю 12,5%, не прогнозують змін обсягів експорту 4,8%.

Лише 17,2% представників підприємств хімічної промисловості очікують зростання експорту своєї продукції і вважають, що рівень такого зростання в

середньому становитиме 8,7%. Переконані у зменшенні експортних потоків 39,1% представників хімічної галузі, які взяли участь в опитуванні, і орієнтовний рівень зменшення становитиме у середньому 28,8%. Не можуть достеменно визначитися з прогнозними оцінками 23,4% опитаних, а 20,3% вважають, що обсяги експорту не зміняться.

Очікувані ефекти євроасоціації для підприємств машинобудівної галузі щодо тенденцій експорту такі: всього лише 9,4% опитаних вважають, що обсяги експорту цієї галузі зростуть (у середньому на 7,5%), 15,6% респондентів вважають, що зменшаться (середній відсоток зменшення – 21,3%), 31,3% опитаних змін не очікують, а 43,7% ще не сформували своєї думки з цього питання.

Зважаючи на низьку конкурентоспроможність вітчизняної металургійної галузі через її високу енергоємність і повільне впровадження інновацій, відповіді респондентів відобразили загрози для українських металургійних підприємств стосовно негативних очікувань щодо експорту продукції цієї галузі. Так, 42,6% респондентів прогнозують зниження обсягів експорту вітчизняної металургійної продукції в середньому в 1,3 разу. Лише 12,8% передбачають його зростання (в середньому в 1,1 разу). Складно відповісти на це запитання було для 38,3% опитаних представників галузі, а 6,3% вважають, що Угода про вільну торгівлю жодним чином не вплине на металургійну галузь нашої країни.

На зростання імпорту продукції с/г очікують 65,9% респондентів – представників виробничої сфери с/г галузі.

Серед виробників продукції харчової промисловості, напоїв і тютюнових виробів очікування характеризуються такими тенденціями: суттєво збільшаться обсяги імпорту – 15,7%, збільшаться – 26,4%, зменшаться – 16,3%, суттєво зменшаться – 8,6%, залишаться без змін – 5,9%, не визначилися з відповіддю – 27,1% респондентів, які представляли галузь, відповідно.

Представники підприємств легкої промисловості неоднозначно оцінили перспективи тенденцій імпорту внаслідок підписання Угоди. 9,9% очікують суттєвого збільшення обсягів імпорту продукції, 18,5% прогнозують зростання імпорту, 22,2% респондентів вказали на потенційне зменшення обсягів імпорту, 12,4 – суттєве зменшення, а 13,5% не очікують змін у тенденціях цього показника щодо продукції легкої промисловості. 23,4% не змогли оцінити перспектив динаміки імпортних потоків легкої промисловості внаслідок підписання Угоди.

Зростання обсягів імпорту продукції хімічної промисловості очікують 54,7%, у тому числі 31,3% передбачають суттєве його зростання. Зменшення імпорту прогнозують 14,1%, у тому числі 3,1% вказують на суттєве його зменшення. 9,4% представників хімічної галузі вважають, що обсяги імпорту не змінюватимуться, а решта не можуть однозначно відповісти на це запитання.

Представники машинобудівної галузі передбачають суттєве збільшення імпорту продукції галузі, про що вказали 46,9% опитаних, ще 31,3% респондентів підтвердили свої очікування щодо збільшення імпортного потоку у галузі, 18,8% учасників опитування вагаються у відповіді, а 3,0% вважають, що підписання Угоди не позначиться на темпах та обсягах імпорту у цьому сегменті.

Щодо очікуваної динаміки імпорту металургійної продукції відповіді респондентів розділилися без надання пріоритетності визначеним векторам торговельних потоків. Зокрема на потенційне збільшення імпорту вказали 23,4% опитаних, зменшення – 27,7%, незмінність імпортних потоків – 17,0%, а 31,9% не змогли визначитися з відповіддю.

56,1% опитаних представників с/г очікують зростання обсягів імпорту матеріалів, сировини, комплектуючих тощо, які використовуються у виробництві продукції/послуг їхніх підприємств з держав ЄС за умови підписання Угоди. Середній обсяг збільшення вони прогнозують на 65,0%, 23,3% не змогли визначитися з відповіддю.

Щодо очікуваних обсягів імпорту матеріалів підприємствами харчової промисловості, у їх збільшенні переконані 44,3% респондентів, 22,7% вважають, що обсяги імпорту за цією статтею зменшаться, 16,6% не передбачають суттєвих змін, не визначилися з відповіддю 16,4%.

Представники легкої промисловості не очікують суттєвих коливань щодо обсягів імпорту матеріалів, які використовуються у виробництві продукції цієї галузі (збільшення очікують 25,9% опитаних у середньому у 1,1 разу), зменшення – 17,3% , не очікують змін – 28,4%, не визначилися з відповіддю також 28,4% респондентів, які репрезентували галузь.

У тому, що підписання Угоди стане передумовою збільшення обсягу імпортованих матеріалів, які використовуються для виготовлення продукції хімічної промисловості, переконані 15,6% опитаних представників цієї галузі (збільшення обсягів орієнтовно на 26,3%). Перспективне зменшення імпорту за цією статтею визнають 7,8% респондентів (у середньому на 11,3%), а на

відсутність змін вказують 20,3%. Більшість (56,3%) не визначила своєї позиції щодо цього питання.

Аналізуючи зміну кон'юнктури ринку щодо матеріалів для машинобудування, а саме імпорту компоненту, у процесі дослідження виявлено такі очікувані тенденції: збільшення відзначили 62,5% респондентів (у середньому на 75,0%), зменшення – 15,6% (середній прогнозований рівень зменшення – на 8,3%), залишиться без змін – 9,4%, 12,5% не змогли деталізувати відповідь.

Стосовно думок респондентів щодо їх передбачень, пов'язаних з обсягами імпорту матеріалів для виробництва продукції, то 19,1% представників металургійної галузі вважають, що цей показник зростатиме, 14,9% опитаних стверджують, що інтенсивність імпорту матеріалів зменшиться в середньому на 17,5%, 21,3% опитаних вказали, що тенденції залишаться без змін, а для 44,7% було складно відповісти.

Зважаючи на необхідність модернізації більшості галузей промисловості в Україні, а відтак важливості залучення великих інвестиційних ресурсів, цікавими видаються відповіді респондентів щодо ймовірних змін у динаміці інвестиційних потоків у нашу країну. 47,2% опитаних представників с/г компаній очікують інтенсифікації потоку інвестицій з держав ЄС у галузь, і обсяги такого зростання очікуються на рівні 63,3%.

Щодо припливу інвестицій у харчову галузь, то на їх інтенсифікацію сподіваються 41,3% опитаних представників таких підприємств, зменшення – 9,7%, залишаться без змін – 15,3% респондентів, відповідно. 33,7% опитаних представників харчової галузі вказали, що їм важко визначитися з динамікою цього показника.

Очікувано підписання Угоди позитивно вплине на інвестиційний клімат у сфері легкої промисловості. Збільшення припливу інвестицій очікують 45,7% представників підприємств легкої промисловості (у середньому в 1,3 разу), зменшення прогнозують 14,8% у середньому в 1,2 разу, не очікують змін 16,0%, не визначилися з відповіддю 19,8% опитаних представників підприємств легкої промисловості. 3,6% вказали власні сценарії змін інвестування в галузь з РФ, зокрема, вони очікують посилення агресивної економічної політики РФ, а також поглинання українських підприємств легкої промисловості підприємствами – конкурентами з ЄС.

Тісніша інтеграція України з ЄС, на думку представників хімічної галузі, зумовить зниження темпів інвестування у цей сегмент економіки (23,4% опитаних представників галузі очікують зниження в середньому на 36,3%). Визнають, що обсяги інвестицій у галузь зростатимуть лише 18,8% респондентів, а не визначилися з відповіддю 40,6% респондентів цього блоку, 17,2% зазначили, що євроінтеграція не впливатиме на темпи інвестування в галузь.

На основі аналізу інвестиційних потоків машинобудівної галузі опитані припустили, що обсяги інвестицій у цю галузь з держав ЄС після євроасоціації збільшаться несуттєво, на чому наголосили 21,9% респондентів, які працюють у цьому сегменті (в середньому на 37,5%). Відповідно 34,4% опитаних передбачають зменшення припливу інвестицій з ЄС (у середньому на 21,3%), а 43,7% не деталізували свою позицію або зазначили свої сценарії зміни інвестиційних потоків з ЄС. Для прикладу, окремі респонденти вказували на негативний вплив транснаціональних корпорацій і ліквідацію вітчизняного товаровиробника в окремих сегментах машинобудування (легкові автомобілі, виробництво автобусів і тролейбусів).

Незважаючи на достатньо песимістичні прогностичні оцінки представників металургійної галузі внаслідок євроасоціації, 38,3% вважає, що обсяги інвестицій зростатимуть на 41,3%, це пояснюється нагальною потребою модернізації технологічних укладів цієї галузі. Утім, 23,4% опитаних зазначили, що обсяги інвестицій з ЄС зменшаться у середньому на 25,0%. 19,1% опитаних не очікують змін у інвестиційній активності ЄС, 14,9% не конкретизували відповідь, а 4,3% вказали власні варіанти відповідей, серед яких відзначимо передбачення, що світові, у тому числі європейські металургійні гіганти фактично за рахунок інвестиційного викупування підприємств Центрально-Східної Європи, зокрема України, а також Азії, фактично ліквідовують потенційних конкурентів.

Основна частка опитаних представників с/г галузі (85,4%) не змогли визначити перспектив щодо зміни потоку інвестицій з РФ внаслідок підписання Угоди з ЄС.

Стосовно очікувань підприємців, які представляють харчову галузь щодо інвестиційних потоків з РФ за умови підписання Угоди, то їхні прогнози достатньо песимістичні: на перспективне їх збільшення вказують лише 12,2%, на зменшення – 48,1%, залишаться без змін – 13,5%, не визначилися з відповіддю – 11,4%, про інші можливі сценарії наголошують 4,8% опитаних представників цієї сфери.

Щодо перспектив припливу інвестицій з РФ до підприємств легкої промисловості України, зростання їх обсягів очікують 14,8% у середньому в 1,1 разу, зменшення інвестиційного припливу прогнозують 25,9% (у середньому в 1,4 разу). Не очікують змін щодо інвестиційної активності суб'єктів господарювання з РФ у легку промисловість України 45,7%, а 12,1% не змогли вказати своєї позиції щодо очікуваних змін. 1,5% зазначали власні варіанти відповідей, зокрема визнали ймовірним вихід російських інвесторів з галузі легкої промисловості України.

Представники хімічної галузі вважають, що підписання Угоди може стати чинником суттєвого зменшення припливу інвестицій з РФ. Так вважають 48,4% представників аналізованого сегмента (середній рівень зниження в 1,6 разу). Збільшення обсягів інвестицій з РФ у хімічну промисловість очікують лише 10,9% (в 1,1 разу). Майже третина (31,3%) не з'ясувала своєї позиції з цього питання, а 9,4% зазначають власні варіанти відповідей, серед яких відзначено, що підписання Угоди загалом може спричинити критично руйнівний вплив на вітчизняну хімічну галузь, яка на сучасному етапі поступово розвивається великою мірою завдяки інвестиціям з РФ.

Щодо перспектив активності російських інвесторів після єуроасоціації, підприємці машинобудівної галузі передбачають різке зниження їх активності та очікуваних обсягів інвестицій, про що вказали 59,4% опитаних представників цієї галузі (в середньому на 76,3%).

Українські металурги, які переважно зорієнтовані на ринки РФ, також передбачають зниження припливу інвестицій з РФ, яка на цьому етапі різко негативно висловлюється щодо євроінтеграційних ініціатив України. Очікуване зниження інвестиційної активності суб'єктів підприємництва РФ на ринку металургійної продукції України зазначають 55,3% респондентів (у середньому в 1,5 разу), 65,7% яких є представниками великого бізнесу східних і центральних регіонів України. Зростання інвестицій передбачають лише 10,6% опитаних (у середньому на 7,4%). Вважають, що темпи та обсяги інвестицій з РФ не зміняться 8,5% опитаних представників галузі.

Більшості опитаних представників підприємств с/г (53,9%) було складно оцінити, як зміняться ціни на їхню продукцію після підписання Угоди: 19,1% очікують зростання цін на свою продукцію в середньому в 1,6 разу, у тому числі 16,9% експортерів, які прогнозують зростання в 1,6 разу, а 6,7% опитаних прогнозують зменшення рівня цін на продукцію с/г.

Представники харчової промисловості переважно очікують зменшення рівня цін на їхню продукцію в разі підписання Угоди (про що вказало 57,3% представників галузі) в середньому в 1,5 разу (з них більш як половина – 54,7% на сучасному етапі працюють лише на внутрішньому ринку). Переконані в їх збільшенні 23,8%, незмінності рівня цін – 10,0%, не визначилися з відповіддю 8,6% опитаних представників підприємств галузі.

Внаслідок підписання Угоди представники підприємств легкої промисловості очікують зростання рівня цін на свою продукцію (16,0% опитаних) у середньому на 8,3%, з них 57,8% – представники малих і мікропідприємств. Визнають можливим зниження цін на продукцію легкої промисловості вітчизняних виробників 8,6% у середньому на 12,5%, не очікують зміни рівня цін 12,6%, а не змогли оцінити цінові тенденції 45,8% респондентів, які репрезентували галузь.

Критичного зменшення цін на продукцію хімічної промисловості (в середньому на 51,3%) очікують 64,1% представників вітчизняних підприємств цієї галузі, які взяли участь в опитуванні. На збільшення цін сподіваються 14,1% респондентів цієї сфери господарювання, а 17,2% не конкретизували своєї відповіді. Решта (4,6%) вважають, що рівень цін залишиться на попередньому рівні.

Аналогічно очікують спадної тенденції цін і представники машинобудівної галузі. Таку відповідь надали 46,9% респондентів (середній прогнозований рівень зниження цін на продукцію – 50,8%). На збільшення цін у цьому сегменті очікують 15,6% опитаних (32,5%). Переважну більшість респондентів (близько 80%), які зазначали, що рівень цін на продукцію машинобудування зросте, представляли східні, центральні та південні регіони України. Вважають, що підписання Угоди не вплине на рівень цін у машинобудуванні 21,9% респондентів, а решта ще не сформувала думки з цього питання.

Щодо перспективної динаміки цін на продукцію металургійної галузі, то думки опитуваних розділилися таким чином: 25,5% опитаних зазначили, що ціни зростуть орієнтовно на 22,0%; знизяться – 17,0% респондентів (у середньому на 5,6%), 10,6% вважають, що ціни не зміняться, а 48,9% опитаних не змогли зацентувати на жодній з динамік.

Переважна більшість опитаних (65,3%) представників виробничої сфери с/г галузі очікують зростання цін на імпортні матеріали в середньому на 15,2%. 34,8% імпортерів, які працюють у сфері виробництва с/г продукції, очікують

зменшення цін на імпортовані матеріали та комплектуючі (в середньому на 25,0%), а 50,6% імпортерів галузі вважають, що ціни за умови підписання Угоди знизяться в середньому на 38,3%.

Аналогічні тенденції очікуються й у харчовій промисловості: передбачають зростання цін на імпортовані матеріали 57,8% опитаних (у середньому на 56,3%), зниження – 21,2% (у середньому на 28,8%), не визначилися з відповіддю 14,3%, не очікують зміни цінових тенденцій 6,7% респондентів.

У легкій промисловості підписання Угоди ймовірно вплине на зростання рівня цін на імпортовані матеріали, які використовуються в процесі виробництва. Принаймні на цьому наголошують 42,0% респондентів – представників легкої промисловості. Середній рівень збільшення очікується на 26,3%. Зменшення рівня цін на імпортовані матеріали передбачають 32,1% респондентів (у середньому на 10,0%). Не прогнозують змін рівня цін на цю групу товарів 8,9%, не змогли відповісти 17,0% респондентів.

Ціни на імпортовані матеріали, як вважають представники хімічної галузі, збільшаться: таку відповідь зазначили 25,0% респондентів, які працюють на підприємствах хімічної галузі і взяли участь в опитуванні. Середній очікуваний рівень зростання – 56,3%. Про перспективне зменшення цін на імпортовані матеріали наголосили лише 6,3%, а незмінність рівня цін – 10,9%. Переважна більшість (57,8%) не змогли чітко сформулювати прогнозних оцінок.

Велика частка представників підприємств машинобудівної галузі очікують на зниження рівня цін на імпортовані матеріали та комплектуючі, які використовуються у процесі виробництва (34,4% респондентів, очікуваний рівень зниження – 13,0%); 21,9% опитаних очікують на збільшення цін на цю продукцію, 12,5% вважають, що ціни не зміняться, а 31,2% не визначилися з відповіддю.

Про орієнтовне зростання цін на імпортовані матеріали у металургійній галузі після підписання Угоди заявляють 23,4% представників цієї галузі, які були охоплені анкетуванням, 14,9% вважають, що ціни на ці матеріали зменшаться орієнтовно на 11,4%, 27,7% не очікують зміни цін, 34,0% не мали сформованого уявлення про перспективний вплив євроінтеграційних ініціатив.

91,0% опитаних представників с/г підприємств очікують збільшення конкуренції і лише 5,6% вказали на вірогідне зниження рівня конкурентної боротьби на ринку.

Представники харчової промисловості також очікують загострення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку після підписання Угоди: так

вважають 72,4%. На зменшення рівня конкуренції сподіваються 14,8% опитаних або його незмінності – 5,2%. Не визначилися з відповіддю 7,6% опитаних представників галузі.

Респонденти, які репрезентували легку промисловість, не вбачають проблематичним питання надмірного посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Про вірогідне збільшення рівня конкуренції вказали лише 24,7%, зменшення – 8,6%, незмінність конкурентного середовища – 21,0%, а не змогли дати однозначної відповіді 45,7% опитаних.

За подібними оцінками опитаних представників хімічної промисловості європейські підприємства цієї галузі не є найзагрозливішими конкурентами вітчизняних суб'єктів господарювання. Про загострення конкуренції після створення зони вільної торгівлі вказують лише 28,1% підприємців, про зменшення рівня конкуренції – 9,4%. Про те, що рівень конкурентної боротьби залишиться на попередньому рівні, вказують 28,1% опитаних, а 34,4% респондентів – представників цієї галузі, вважають, що динаміка залишиться на попередньому рівні.

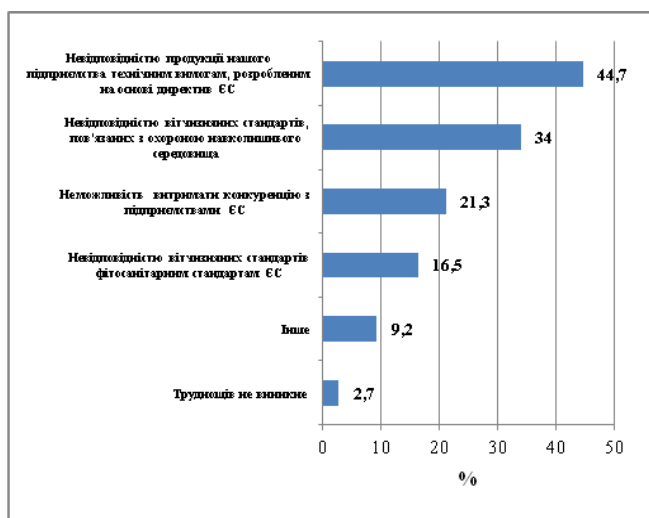
Як вважають респонденти, які репрезентують машинобудування, після підписання Угоди відбуватиметься екстремальне підвищення рівня конкурентної боротьби у цій галузі, на що вказали 78,1% опитаних. 6,3% цільової аудиторії, які працюють на підприємствах цієї галузі, передбачили потенційне зменшення рівня конкуренції, 3,1% – незмінність рівня конкуренції, а 12,5% не обрали жодної із запропонованих варіантів відповідей.

27,7% представників металургійної галузі, охоплені опитуванням, вважають, що конкуренція загостриться внаслідок посилення євроінтеграції, 21,3% переконані, що рівень конкуренції знизиться, відповідно. 46,8% не конкретизували своєї відповіді, а 4,2% вважають, що рівень конкуренції на металургійному ринку не залежить від інтеграційних векторів України.

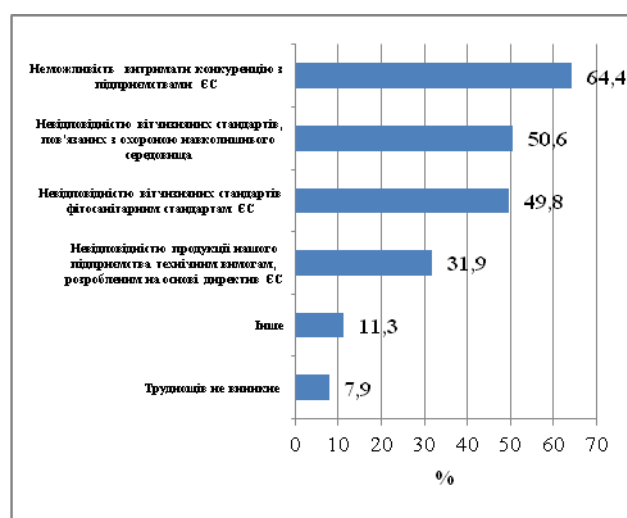
Представники с/г виробництва наголосили, що основними складнощами, з якими вони зіткнуться за умови підписання Угоди, є невідповідність фітосанітарним стандартам ЄС (69,9%), невідповідність стандартів, пов'язаних з охороною довкілля (53,1%), та неможливість витримати конкуренцію з виробниками держав ЄС (50,9%). Найбільше очікують загострення (66,3%) експортери, чия продукція на сучасному етапі зорієнтована більшою мірою на країни Митного союзу. Лише 6,7% опитаних представників с/г сфери не очікують появи складнощів (Рис. 6.33).

Найбільшими перепонами після підписання Угоди підприємства харчової промисловості вважають: неможливість витримати конкуренцію з виробниками держав ЄС, на чому наголосили (64,3%), невідповідність вітчизняних стандартів, пов'язаних з охороною довкілля (50,6%), невідповідність фітосанітарним стандартам ЄС (49,8%). Незважаючи на те, що суттєва частка опитаних представників підприємств галузі підтримують євроінтеграційні ініціативи, лише 7,9% зазначили, що за умови підписання Угоди складнощів з провадженням підприємницької діяльності не виникне, з них 67,3% – підприємства-експортери.

Рис. 6.33. Очікувані складнощі після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС представниками пріоритетних галузей вітчизняної економіки



а) сільське господарство і мисливство



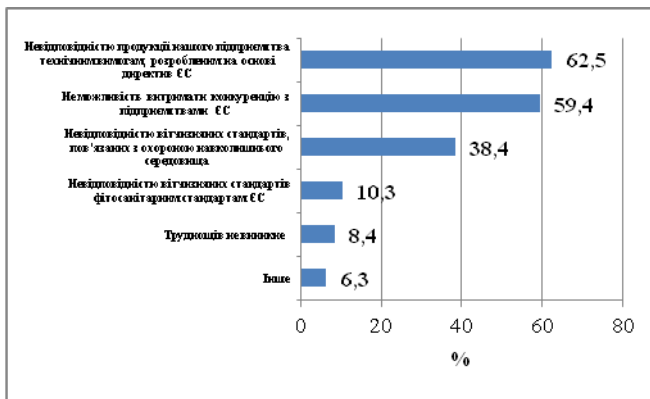
б) харчова промисловість, виробництво напоїв і тютюнових виробів



в) легка промисловість



г) хімічна промисловість



д) машинобудування



е) металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів

Найбільше турбують представників галузі легкої промисловості проблеми, які можуть виникнути внаслідок невідповідності продукції вітчизняних підприємств технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС (38,3% респондентів), невідповідності вітчизняних стандартів, пов'язаних з охороною довкілля (32,1%), невідповідності вітчизняних стандартів фітосанітарним стандартам ЄС (24,0%).

Серед найактуальніших проблем хімічної промисловості представники цієї галузі відзначають невідповідність вітчизняних стандартів, пов'язаних з охороною довкілля (42,2%), невідповідність продукції вітчизняних підприємств технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС (32,8%), і лише 3,1% респондентів зазначили, що складнощів у їхніх підприємств не виникне за умов підписання Угоди.

Представники машинобудівного бізнесу негативними наслідками євроасоціації вважають такі: невідповідність продукції вітчизняних підприємств технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС (62,5%), неможливість витримати конкуренцію з виробниками держав ЄС (59,4%). Серед інших деструктивних впливів представники аналізованої галузі (6,3% респондентів) зазначали, зокрема, скорочення робочих місць, ліквідацію вітчизняних підприємств машинобудівної галузі та переміщення цього бізнесу в азійські країни.

Як вважають представники металургійного бізнесу, підписання Угоди найнегативніше вплине на галузь через такі чинники: невідповідність продукції вітчизняних підприємства технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС (44,7%), невідповідність вітчизняних стандартів, пов'язаних з охороною

довкілья вимогам ЄС (34,0%), неможливість витримати конкуренцію з виробниками держав ЄС (21,3%).

Представники торговельних підприємств, які спеціалізуються на торгівлі продукцією с/г, навпаки, очікують різкого зростання дешевших порівняно з вітчизняними товарами с/г виробництва, і обсяг такого зростання очікувано становитиме 93,1%.

Серед основних переваг євроінтеграції, що вбачають представники харчової промисловості, доцільно відзначити такі: загальне підвищення якості продукції – 58,0%, наближення податкового законодавства до податкового законодавства ЄС 51,1%, наближення продукції технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС, – 39,7% опитаних респондентів – представників галузі. Зауважимо, що лише 4,6% респондентів не вбачають переваг у підписанні Угоди.

Серед інших переваг, які респонденти відзначили у відкритому запитанні анкети, доцільно звернути увагу на загальне зниження рівня корупції під час провадження підприємницької діяльності, підвищення моральних стандартів провадження бізнесу, а також активізацію підприємницької діяльності за рахунок взаємного ослаблення протекціоністських заходів. Переважна більшість респондентів аналізованої галузі, які зазначили більше, аніж дві переваги в результаті підписання Угоди, – представниками західних і центральних областей України (92,4%). Натомість підприємці, які зазначили більш як чотири вади, переважно представляють східні та південні регіони нашої держави (87,5%).

За оцінками опитаних, на розвиток вітчизняної легкої промисловості найсуттєвіше вплине наближення податкового законодавства до законодавства ЄС (про це зазначили 77,8% опитаних), відповідність продукції технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС (66,7%), загальне підвищення якості продукції (59,3%).

Серед основних позитивних наслідків євроасоціації респонденти, які представляють підприємства хімічної галузі, вбачають: наближення податкового законодавства до законодавства ЄС (про це зазначили 62,5% опитаних), відповідність продукції технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС (45,3%), наближення виробництва продукції до стандартів ЄС, пов'язаних з охороною навколишнього середовища (35,9%), загальне підвищення якості продукції (20,3%). Серед інших позитивних очікувань від підписання Угоди варто відзначити відповіді, пов'язані з вірогідним синергетичним ефектом внаслідок

спільного протистояння українських та європейських виробників хімічної продукції конкурентам з азійських країн.

Позитивними ефектами підписання Угоди на вітчизняне машинобудування опитувані вважають: відповідність продукції технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС (56,3%), загальне підвищення якості продукції (37,5%). Показово, що окремі представники східних і південних підприємств галузі (9,4%) не вбачають жодних переваг для своєї галузі внаслідок посилення євроінтеграційних процесів.

Аналогічно, як і для машинобудування, 8,5% представників металургійної галузі не вбачають жодних позитивних ефектів за результатами підписання Угоди. Водночас 27,7% вважають, що створення інституційного базису співпраці на основі формування зони вільної торгівлі дасть змогу наблизити вітчизняну продукцію до високих технічних вимог, розроблених на основі директив ЄС, передбачають, що наближення податкового законодавства України до вимог ЄС позитивно вплине на галузь 23,4%, відповідно як і загальне підвищення якості продукції (19,1%). Серед інших переваг, про які зазначили респонденти у відкритому варіанті відповіді, виокремимо необхідність докорінної модернізації вітчизняними підприємствами металургійної галузі технологічних процесів, у чому допоможе підписання відповідної Угоди.

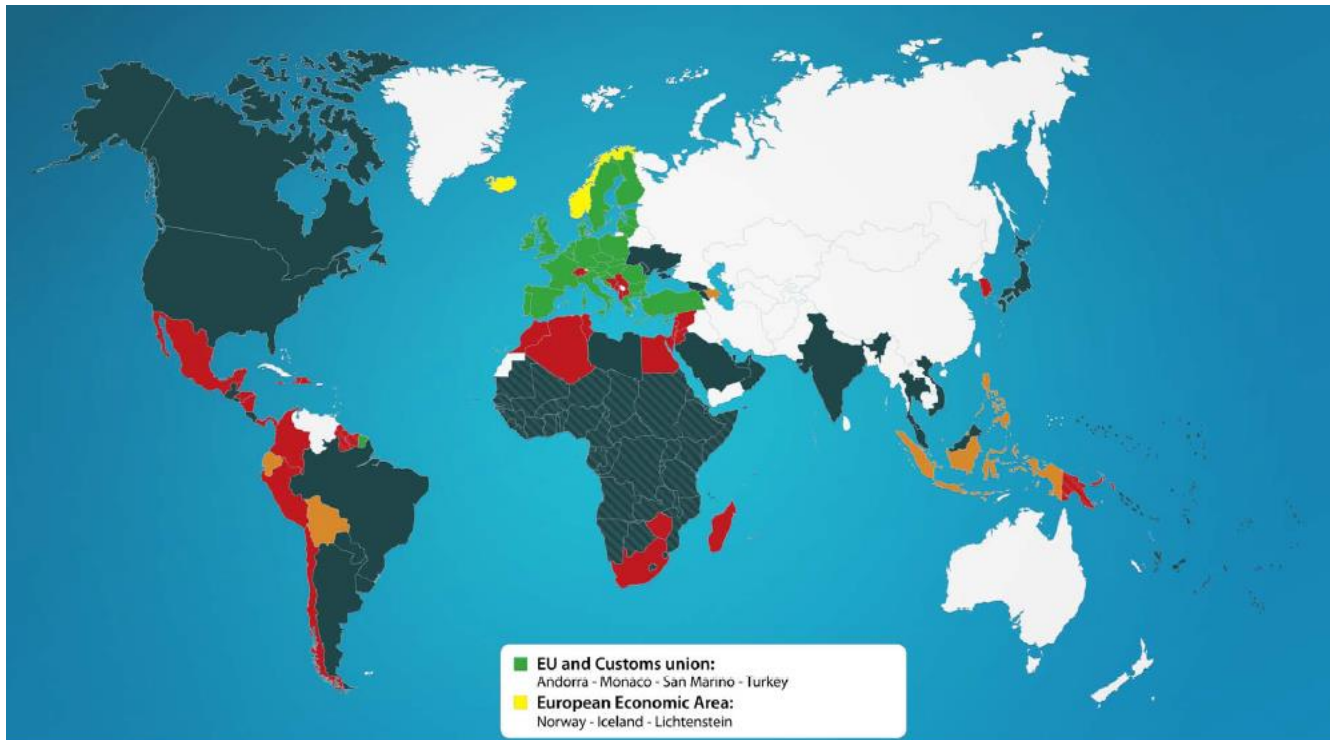
Підсумовуючи, зазначимо, що найбільш песимістичні очікування серед виокремлених вище галузей належать представникам металургійної та машинобудівної галузей (зрозуміло, що це переважно підприємства східних і центральних областей України). Невизначеність, але зі схильністю до переважно негативних очікувань властива й респондентам, які представляли хімічну галузь промисловості. Трохи оптимістичніші настрої, але в основному щодо вірогідного підвищення загальної якості продукції та законодавства, яке регулює виробництво товарів відповідних галузей, належать представникам сільського господарства та мисливства, а також виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів.

Переважає більшість представників аналізованих галузей очікують на зростання рівня конкурентної боротьби, а відтак загального підвищення якості продукції, поліпшення кон'юнктури ринку та умов провадження підприємницької діяльності.

7 Досвід країн Центральної та Східної Європи від створення ЗВТ з ЄС

На Рис. 7.1 зображено сучасну карту взаємовідносин країн ЄС у торговельній сфері з третіми країнами через підписання з ними Угод або проведення переговорів з ними про такі Угоди.

Рисунок 7.1 Угоди про зону вільної торгівлі держав ЄС на 01.08.2013



■ Countries with which the EU has a preferential trade agreement in place:

Mexico - Chile - Peru - Morocco - Algeria - Tunisia - Egypt - Jordan - Israel - Occupied Palestinian Territory - Lebanon - Syria - Former Yugoslav Republic of Macedonia - Albania - Serbia - Montenegro - Bosnia-Herzegovina - Switzerland - Republic of Korea (South Korea) - Antigua* - Barbuda* - Belize* - Bahamas* - Barbados* - Dominica* - Dominican Republic* - Grenada* - Guyana* - Haiti* - Jamaica* - St Kitts and Nevis* - St Lucia* - St Vincent and the Grenadines* - Suriname* - Trinidad and Tobago* - Colombia - Honduras - Nicaragua - Panama - Papua New Guinea* - Sth Africa - Madagascar* - Mauritius* - Seychelles* - Zimbabwe*

■ Countries with which the EU negotiates or has a preferential agreement pending official conclusion:

Canada - India - Malaysia - Brazil - Argentina - Uruguay - Paraguay - Saudi Arabia - Botswana* - Cameroon* - Ivory Coast* - Kuwait - Qatar - United Arab Emirates - Fiji* - Oman - Bahrain - Libya - Cook Island* - Kiribati* - Lesotho* - Swaziland* - Mozambique* - Marshall Islands* - Micronesia* - Nauru* - Samoa* - Solomon* - Tonga* - Tuvalu* - Vanuatu* - Angola* - Namibia* - Comoros* - Djibouti* - Eritrea* - Ethiopia* - Malawi* - Sudan* - Zambia* - Burundi* - Kenya* - Rwanda* - Uganda* - Tanzania* - Central African Republic* - Chad* - Congo* - Democratic Republic of Congo* - Equatorial Guinea* - Gabon* - Sao Tome and Principe* - Benin* - Burkina Faso* - Cape Verde* - Gambia* - Ghana* - Guinea* - Guinea-Bissau* - Liberia* - Mali* - Mauritania* - Niger* - Nigeria* - Senegal* - Sierra Leone* - Togo* - Zambia* - Vietnam - Moldova - Armenia - Georgia - United States of America - Thailand - Japan - Ukraine - Costa Rica - El Salvador - Guatemala - South Africa* - Mauritius* - Madagascar* - Seychelles* - Zimbabwe* - Papua New Guinea* - Singapore - Morocco

■ Countries with which the EU is considering opening preferential negotiations:

Azerbaijan - Brunei Darussalam - Indonesia - Philippines - Ecuador - Bolivia

*Economic Partnership Agreements

Джерело: *The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we?/ European Commission Memo. Brussels, 1 August 2013*

Необхідно зазначити, що всі Угоди з третіми країнами передбачають запровадження спеціальних торгових умов з країнами-підписантами або впровадження глибокого ступеня кооперації між країнами у формі митного союзу. Усунення наявних перешкод у торгівлі між країнами гарантує державам ЄС постійне розширення та присутність на ринках третіх країн, що забезпечує

додаткові переваги поряд з іншими країнами (торговими об'єднаннями), перуедусім товарами з високим ступенем капіталомісткості (високотехнологічні).

Триває дискусія серед політиків та економістів про вплив підписання Угоди про асоціацію на економіки країн, а також чи перспектива членства в ЄС дає можливості для зростання економіки та зміни її структури через усунення торговельних обмежень між країнами та гармонізацію законодавства не тільки у торговельній сфері.

Для цього цікавим є розглянути досвід одинадцяти країн Центральної та Східної Європи, що підписали Угоду про асоціацію. Необхідно виділити кілька етапів підписання Угоди про асоціацію із цими країнами. Так, зокрема:

1 етап – підписання Угоди 1991 року та її вступ у дію через три роки 1994 року. Це дві країни – Польща та Угорщина.

2 етап – підписання Угоди 1993 року та її вступ у дію через два роки 1995 року. Це чотири країни – Румунія, Болгарія, Чехія, Словаччина.

3 етап – підписання Угоди 1995 року та її вступ у дію через три роки 1998 року. Це три країни – Естонія, Литва і Латвія.

4 етап – підписання Угоди після 1995 року. Це Словенія (підписання Угоди 1996 року, вступ у дію 1999 року) та Хорватія (підписання Угоди 2001 року, вступ у дію 2005 року).

У цьому дослідженні здійснено оцінку впливу Угоди про асоціацію на економіки країн²⁷ через такі агреговані показники, як:

- індекс комплексності економіки²⁸;

²⁷ Необхідно зазначити, що підписання Угоди про ЗВТ цими країнами було одним з кроків до реформування економіки і підвищення її конкурентоспроможності, проте не єдиним вирішальним фактором. Це було додатковим стимулом для розвитку країн. У цій роботі акцентується увага на впливі Угоди про ЗВТ.

²⁸ **Індекс комплексності економіки (ЕСІ)** – це показник виробничих характеристик економіки країни, що пояснює економічну систему у взаємодії і в цілому(не суми її частин) з поглядом експорту та взаємозв'язку з іншими країнами – торговельними партнерами, а також різноманітність і комплексність експорту цієї країни.

Для розрахунку цього показника використовують дані з 1 241 товарної групи за експортом з 210 країн світу. Індекс залежить від кількості таких основних факторів:

1) кількість продуктів експорту та їхня унікальність/складність (1 241 товарна група відповідно до стандарту SIT4, та складності продукту (розраховують індекс технологічної складності продукту) – Product complexity index;

2) альтернативних виробників/постачальників цього продукту (з 210 країн світу).

Наприклад, якщо високотехнологічне медичне (автомобільне) обладнання можна виробляти та експортувати виключно з Японії та Німеччини, то можливих постачальників цього обладнання є виключно два (тому таке обладнання вважають високотехнологічним і складним). Натомість якщо продукт – металеву чушку – виробляють у 45 країнах світу, він містить низьку кількість складників, такий продукт не є унікальним і складним.

- індекс конкурентоспроможності економіки²⁹;
- структура експорту товарів (технологічні та сировинні товари, показник – індекс складності товарів) та основні торговельні партнери країн.

Окрім цього, здійснено оцінку впливу підписання Угоди про асоціацію країнами на наведені економічні показники за допомогою використання бінарних змінних.

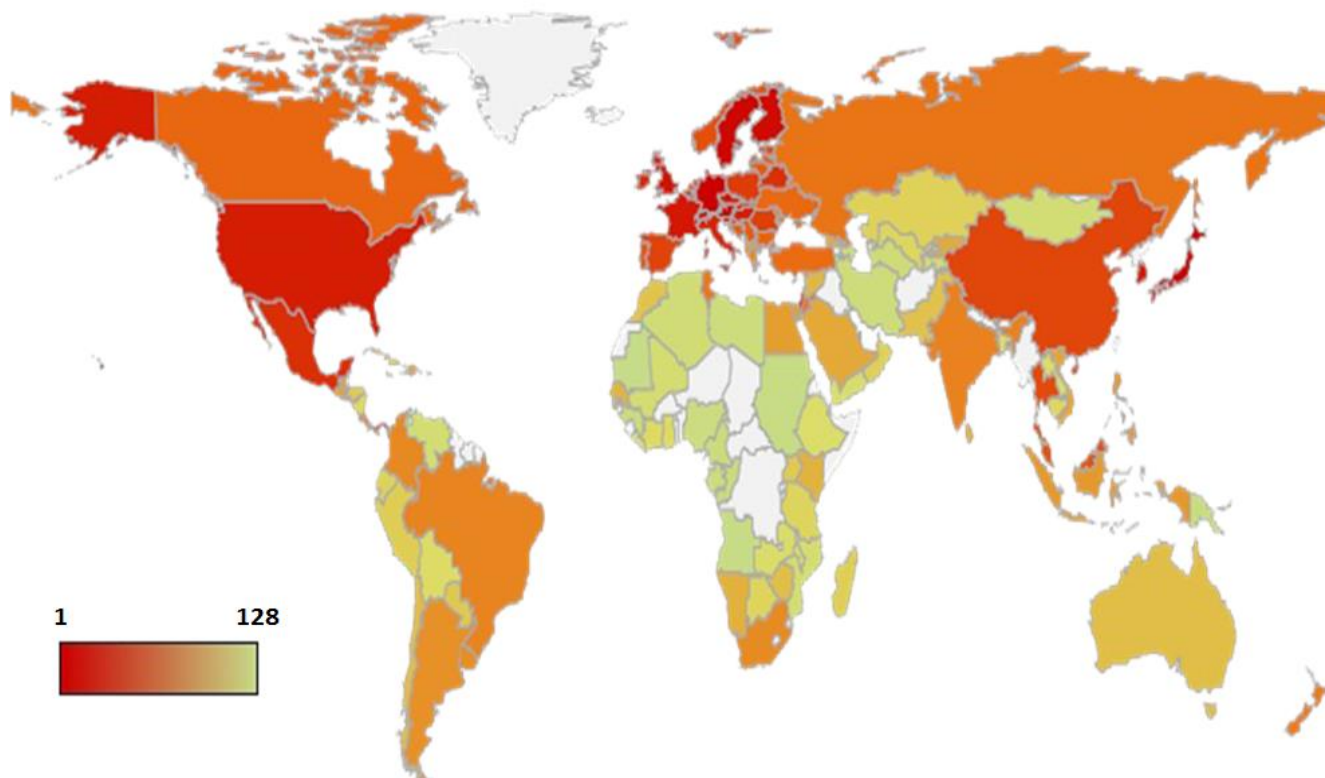
Детальніше та розрахунок ECI: R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011).

²⁹ *Індекс глобальної конкурентоспроможності* (англ. The Global Competitiveness Index) – глобальне дослідження і супроводжувальний його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму.

7.1 Індекс комплексності економіки (ЕСІ)

Індекс комплексності економіки необхідно розглядати як індекс конкурентоспроможності країни через потоки експортних товарів, які країна продає на зовнішніх ринках, порівняно з країнами-партнерами. На Рис. 7.2 зображено мапу світу, яка показує, наскільки складну та технологічну продукцію виробляють та експортують країни³⁰.

Рисунок 7.2. Індекс комплексності економік 2008 р.



Джерело: *R Hausmann, CA Hidalgo, S Bustos, M Coscia, S Chung, J Jimenez, A Simoes, M Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

Відповідно до рисунка можна виділити кілька груп регіонів за рівнем комплексності економіки:

- висококомплексні економіки – переважно розміщуються в Західній Європі, Північній Америці та окремі економіки країн Південно-Східної Азії та Східної Європи;
- економіки з високим рівнем комплексності – окремі країни Східної Європи, Латинської Америки, Південно-Східної Азії та окремі країни Африки;

³⁰ Останій показник, розрахований авторами дослідження, датовано 2008 роком.

- економіки середнього рівня комплексності – країни Східної Європи та Центральної Азії, Латинської Америки та Африки;
- сировинні економіки – окремі країни Азії, Африки, Латинської Америки.

Таким чином, на першому місці у світі за цим показником 2008 року – Японія з індексом 2,361, на другому – Німеччина – 2,012, на третьому – Швейцарія – 1,970 (Табл. 7.1).

Найвищий показник складності економіки серед країн Центральної та Східної Європи має Чехія – 1,651 (восьме місце), на десятому місці – Словенія 1,542, Польща – на 25 місці – 1,025, Литва – на 37 місці – 0,676, Україна – на 42 місці – з індексом 0,550, що в 4,3 разу нижче рівня Японії, втричі нижче Чехії, удвічі нижче Польщі. Необхідно відзначити те, що європейські країни, які підписали Угоди про асоціацію з ЄС, сьогодні належать до висококомплексних економік та економік з високим рівнем комплексності.

Динаміку цього показника наведено у Табл. 7.1 та Рис. 1.3 за період від першого підписання Угоди про асоціацію з Польщею та Угорщиною з 1991 до 2008 року.

Таблиця 7.1. Значення ЕСІ 1995–2008 рр. для обраних країн

Назва	Значення ЕСІ (місце країни)			
	2008 (128)	2000 (125)	1995 (125)	1991 (106)
Японія	2,361 (1)	2.351 (1)	2.409 (1)	2.404 (2)
Німеччина	2,012 (2)	2.255 (2)	2.273 (2)	1,878 (12)
Швейцарія	1,970 (3)	2.122 (3)	2.248 (3)	2.494 (1)
Сінгапур	1,639 (7)	1.397 (16)	1.131 (20)	0,995 (19)
Чехія	1,651 (8)	1.552 (13)	1.434 (14)	-
Словенія	1,542 (10)	1.388 (17)	1.404 (16)	-
Франція	1,493 (11)	1,659 (9)	1,763 (9)	1,961 (7)
Угорщина	1,430 (14)	1.088 (23)	0.969 (23)	1,065 (18)
Словаччина	1,379 (15)	1.439 (15)	1.311 (18)	-
Італія	1,320 (16)	1,478 (14)	1,674 (11)	1,894 (11)
Бельгія	1,091 (22)	1,570 (11)	1,612 (12)	1,901 (10)
Голландія	1,048 (23)	1,371 (18)	1,422 (15)	1,641 (14)
Польща	1,025 (25)	1.031 (24)	0.797 (25)	0,873 (22)

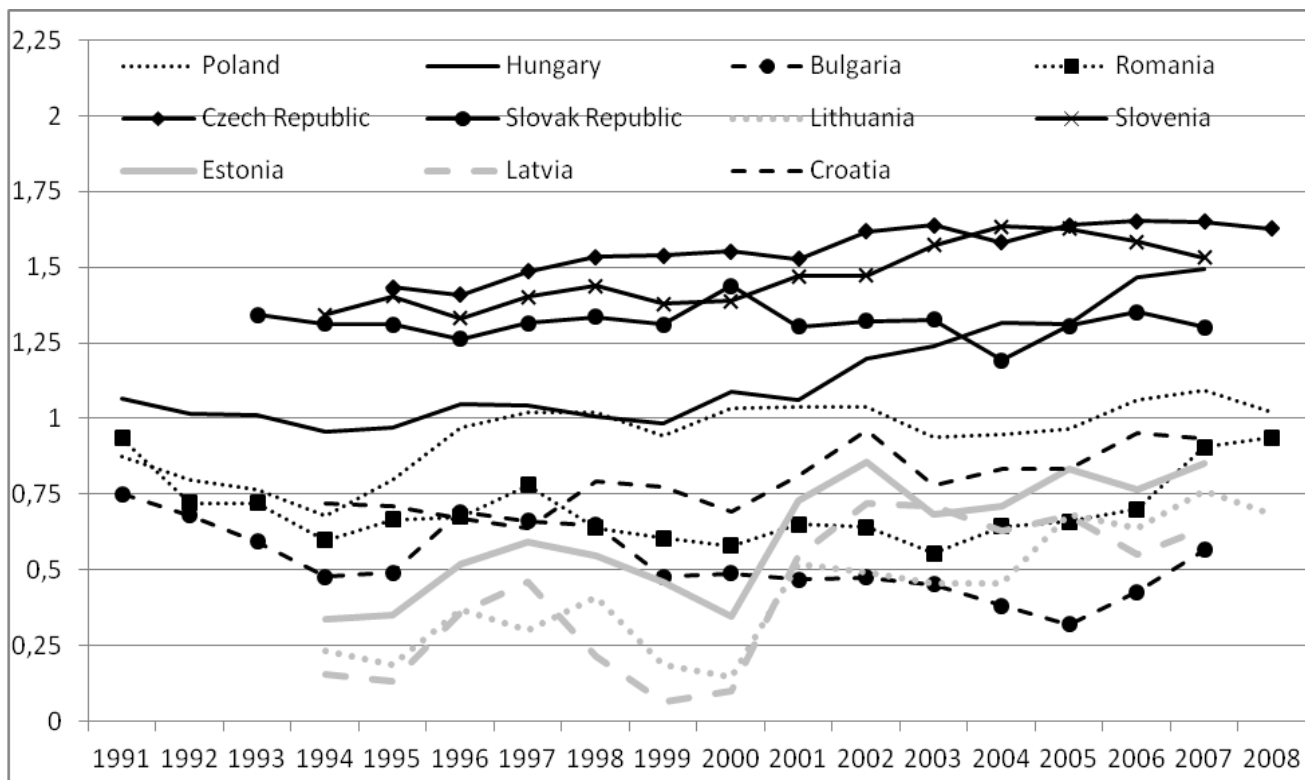
Хорватія	0,989 (26)	0.692 (30)	0.711 (28)	-
Румунія	0,936 (27)	0.578 (35)	0.667 (30)	0,935 (21)
Естонія	0,791 (32)	0.346 (43)	0.352 (43)	-
Литва	0,676 (36)	0.143	0.185 (52)	-
Сербія	0,644 (37)	-	-	-
Латвія	0,594 (39)	0.100 (56)	0.134 (57)	-
Болгарія	0,587 (40)	0.488 (38)	0.490 (35)	0,751 (26)
Україна	0,550 (42)	0.734 (28)	0.398 (41)	0,381 (32)
Туреччина	0,444 (43)	0.212 (50)	0.198 (49)	0,265 (37)
Росія	0,324 (46)	0.828 (27)	0.426 (39)	0,749 (27)
Мавританія	-1,907 (128)	-0.977 (101)	-1.557 (122)	-1,239 (96)

Джерело: *R Hausmann, CA Hidalgo, S Bustos, M Coscia, S Chung, J Jimenez, A Simoes, M Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

Необхідно зазначити, що у довгостроковому періоді в усіх країнах, які підписали Угоду про ЗВТ з країнами ЄС, показник ЕСІ підвищується. Це означає, що економіка цих країн виробляє більше товарів, конкурентоспроможних на зовнішніх ринках, мають вищий ступінь обробки (доданої вартості) та забезпечують підвищення продуктивності праці.

У короткостроковому періоді для окремих економік спостерігається зниження показника ЕСІ через підвищення конкуренції з імпортними товарами як наслідок ліквідації тарифних і нетарифних обмежень, визначених в Угоді про асоціацію. Для більш наочної оцінки динаміки показника ЕСІ на Рис. 7.3 представлено динаміку ЕСІ для економік країн, які підписали Угоду про ЗВТ з ЄС упродовж 1990–2008 років.

Рисунок 7.3. Динаміка ЕСІ для країн Центральної та Східної Європи, 1991–2008 роки

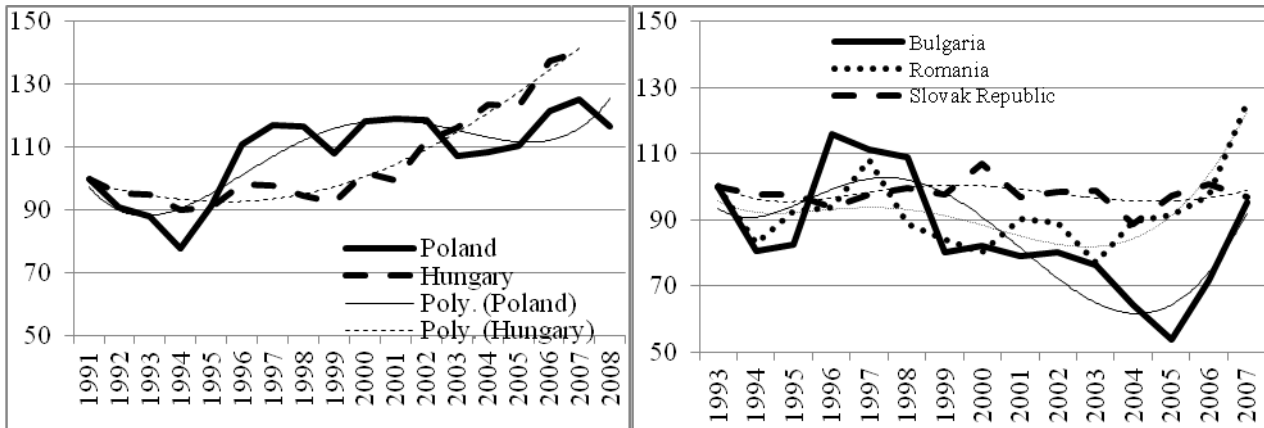


Джерело: *Власні розрахунки, за даними R Hausmann, CA Hidalgo, S Bustos, M Coscia, S Chung, J Jimenez, A Simoes, M Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

Динаміка значення індексу ЕСІ для п'яти країн Центральної та Східної Європи, які підписали Угоду про асоціацію першими (Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія, Болгарія та Чехія), зображена на Рис. 7.4, показує, що впродовж перших чотирьох років³¹ у всіх країнах спостерігається зниження цього показника. Середньорічне зниження його в усіх цих країнах становить 3,4% рівня показника року підписання Угоди про асоціацію.

³¹ Упродовж трьох років у Болгарії. Враховуючи, що визначення показника ЕСІ у Чехії починається з 1995 року, динаміку ЕСІ для цієї країни не показано (незважаючи на те, що збільшення цього показника починається одночасно зі збільшенням цих показників для інших країн групи 1997 року).

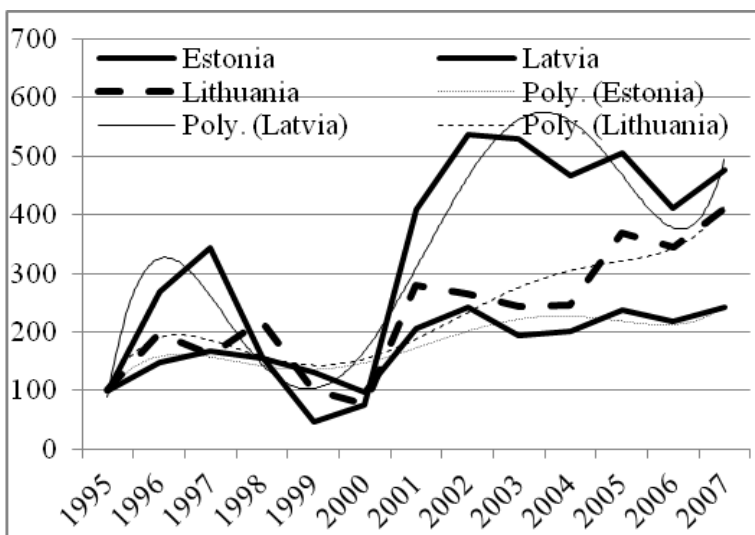
Рисунок 7.4. Динаміка ЕСІ для Польщі, Угорщини, Словаччини, Румунії, Болгарії та Чехії у 1991–2008 роках



Джерело: *Власні розрахунки, за даними R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

Для невеликих країн Балтії (Естонія, Латвія, Литва) спостерігається тенденція до зростання цього показника починаючи з першого року підписання Угоди про асоціацію (Рис. 7.5). Це передусім пояснюється низьким початковим рівнем показника ЕСІ порівняно з іншими країнами Центральної та Східної Європи. Окрім цього, ці країни не були настільки тісно інтегровані у виробничий потенціал Радянського Союзу, як Україна.

Рисунок 7.5 Динаміка ЕСІ для Естонії, Латвії, Литви у 1995–2007 роках (розрахунки автора)

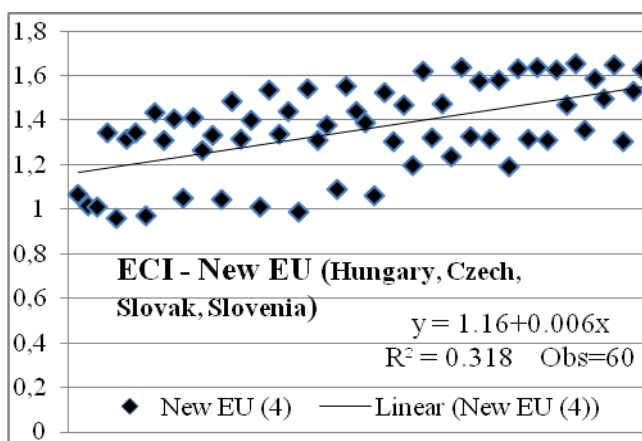


Дані: *R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

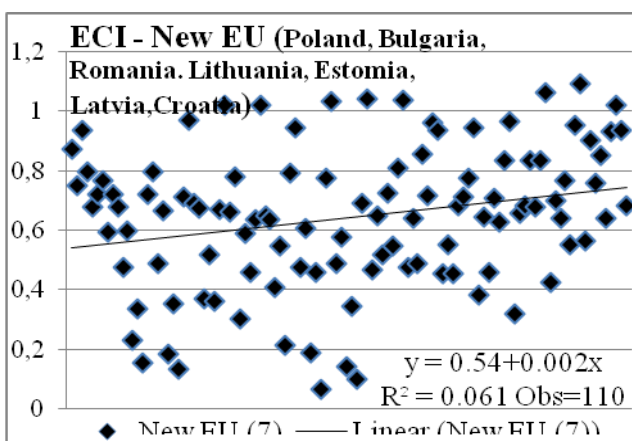
Треба зазначити, що середній показник значення ЕСІ для всіх економік збільшується у довгостроковому періоді, про що свідчить лінія тренду на рисунках 7.6. На Рис. 7.6г) визначено динаміку зміни показника ЕСІ для цих країн за умови, що індекс у рік підписання Угоди про асоціацію відповідав значенню 100.

Таким чином, на графіку видно, що спостерігається довгострокова висхідна тенденція цього показника³².

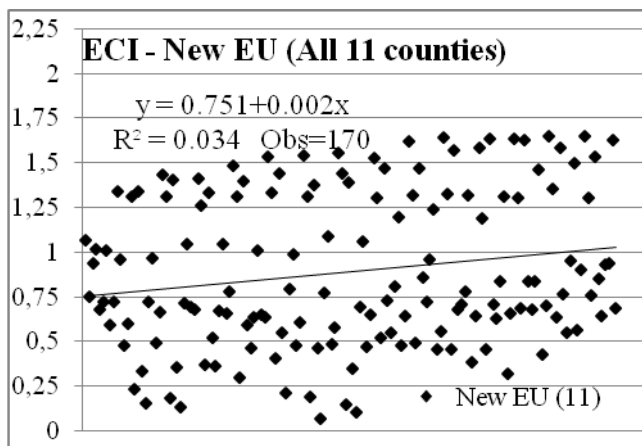
Рисунок 7.6 Динаміка ЕСІ для країн, які підписали Угоду (1991– 2008 роки)



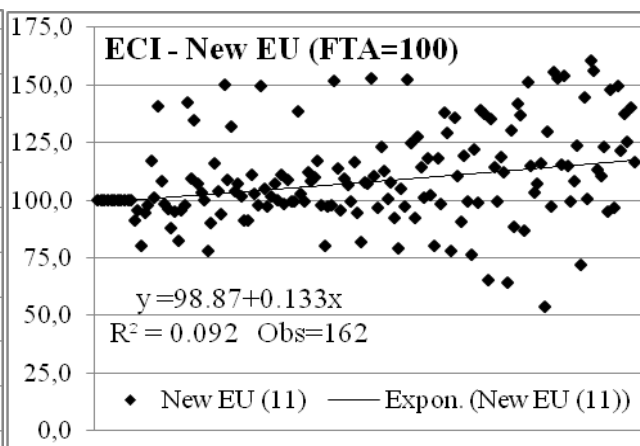
а) тренд ЕСІ для 4 країн



б) тренд ЕСІ для 7 країн



в) тренд ЕСІ для всіх 11 країн



г) динаміка ЕСІ (рік підписання Угоди = 100)

Джерело: *Власні розрахунки, за даними R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

³² На Рис. 7.6 представлено загальну тенденцію динаміки показника ЕСІ для 11 країн, які підписали Угоду про асоціацію у різний період. Мета представлення даних у вигляді регресійної залежності — представлення довгострокової тенденції зміни показника ЕСІ у часі, а не оцінка залежності цієї залежної змінної від незалежної змінної часу (оскільки використання pool cross-section regression може не забезпечувати зазначений показник R²).

Для аналізу причин короткострокового зменшення та довгострокового збільшення цього показника для країн, які підписали Угоду про асоціацію, розглянемо його динаміку для окремих країн.

Польща – підписала 1991 року Угоду про ЗВТ на тлі падіння індексу комплексності економіки. Варто зазначити, що спадний тренд почався ще 1986 року, і рівень індексу з 1,32 знизився до 0,68 (1994 рік). На цей момент і припадає вступ у дію Угоди про асоціацію.

Необхідно додати, що починаючи з 1991 року кожного року до Польщі великими темпами почали надходити прямі іноземні інвестиції. Так, 1991 року показник становив 117 млн дол. США, а вже 1994 року – 527 млн дол. Прихід інвесторів фактично за рахунок кумулятивного ефекту очікувань розвитку нових ринків змінив тенденцію падіння індексу комплексності економіки на висхідну. У період вступу в дію Угоди про ЗВТ до Польщі прийшли іноземні інвестори, які інвестували кошти у виробництво товарів і змінювали структуру економіки Польщі та її експорту. Починаючи з 1994 року, динаміка цього показника коливалася у напрямку висхідного тренду.

Після підписання Угоди про асоціацію збільшуються темпи припливу прямих іноземних інвестицій у країну. Приплив фінансових ресурсів призводить до зміни структури економіки, продуктивності та експорту (в Додатку 4 наведено динаміку основних макроекономічних показників, структури експорту, імпорту для 11 країн, що підписали Угоду про асоціацію).

Румунія – показник комплексності економіки в країні знижувався з 1991 до 1994 року до значення 0,597 (на 36%). Фактично після підписання Угоди про асоціацію 1993 року відбувалося підвищення його впродовж чотирьох років. Цю тенденцію можна пояснити тим, що в країну почали входити іноземні інвестори та створювати компанії. Так, починаючи з 1995 року, спостерігається поступове збільшення кількості зареєстрованих компаній з іноземними інвестиціями з 3 400 до 6 609 компаній 2003 року. 2004 року, за один рік, кількість зареєстрованих компаній з іноземним капіталом збільшилася на 3 558, або на 54%. Максимального показника досягнуто 2007 року, у році вступу до ЄС він становив 15 720 компаній. Зазначимо, що для Румунії вплив на показник комплексності економіки був суттєвішим через гірші порівняно з Чехією та Польщею початкові умови.

2000 року спостерігається короткострокове зниження ЕСІ на 13,3% (0,089) та зниження рейтингу країни на п'ять позицій до 35 місця. Проте у

довгостроковому періоді спостерігається збільшення цього показника на 40,3% (0,269) та підвищення країни в рейтингу до 27 місця 2008 року.

Естонія, Латвія та Литва – експорт цих країн характеризувався низьким значенням цього показника (1994 року – Естонія 0,34, Латвія – 0,15, Литва – 0,23). Таким чином, динаміка його після підписання Угоди про асоціацію має характерну особливість – суттєве збільшення ЕСІ (200–300%) упродовж трьох років. Така динаміка пояснюється тим, що починаючи з 1994 року в країну почали надходити прямі іноземні інвестиції високими темпами. Надходження їх відбувалося на тлі проведення цими країнами приватизації, що забезпечило збільшення тут виробництва та суттєвого підвищення продуктивності праці (Додаток 4).

Проте така тенденція тривала до 1998 року. Після оголошення Російською Федерацією дефолту 1998 року відбувається зменшення експорту до цієї країни та зниження цього показника у трьох країнах. Ця тенденція тривала до 2000 року, під час якого відбувається переорієнтація ринків збуту продукції.

У довгостроковому періоді спостерігається збільшення показника ЕСІ в:

Естонії – на 224,7% (0,439) та підвищення країни в рейтингу з 43 місця у 1995 та 2000 роках до 32 місця 2008 року.

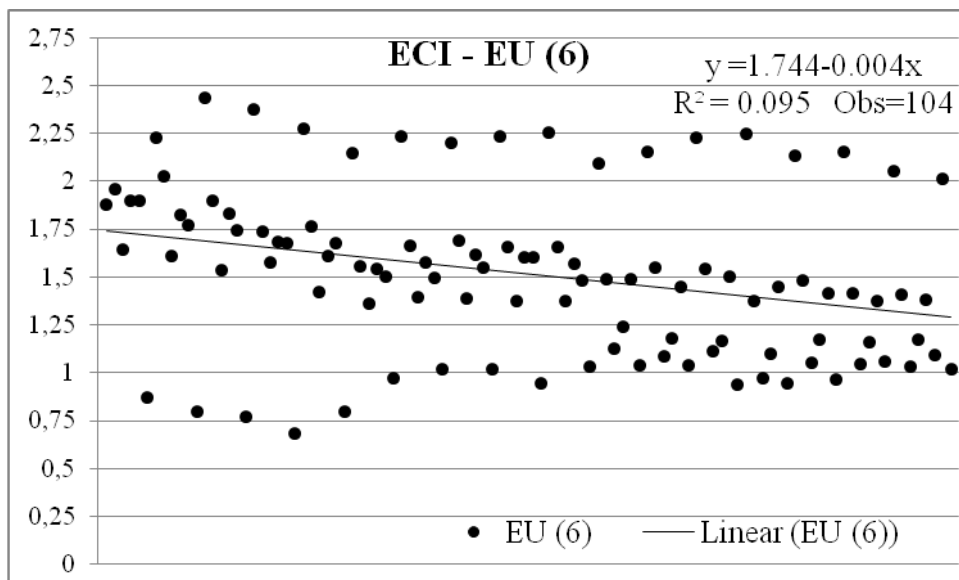
Литві – на 365,4% (0,491) та підвищення країни в рейтингу з 52 місця 1995 року до 36 місця 2008 року.

Латвії – на 443,3% (0,460) та підвищення країни в рейтингу з 57 місця 1995 року до 36 місця 2008 року.

Словенії – 2000 року у Словенії спостерігається зниження показника на 1,2% (0,016) порівняно з показником до підписання країною Угоди про ЗВТ та погіршення на одне місце в рейтингу країн – з 16 до 17 місця. Проте в довгостроковому періоді показник ЕСІ збільшується на 39,5% (0,138) та країна піднімається на шість позицій і посідає 2008 року 10 місце.

Окрім аналізу динаміки цього показника необхідно проаналізувати динаміку ЕСІ для шести країн ЄС, які заснували Європейський економічний союз. На Рис. 7.7 і в Табл. 7.2 наведено динаміку цього індексу впродовж 1991–2008 років. Для країн «старої» Європи підписання Угоди про асоціацію з країнами Центральної та Східної Європи збігається зі зменшенням їхньої конкурентоспроможності (і для окремих країн, і для цього регіону в цілому).

Рисунок 7.7 Динаміка ЕСІ для шести країн Європи, 1991–2008 роки



Джерело: *Власні розрахунки, за даними R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

Одна з можливих причин зниження цього показника – розширення торговельних відносин і відкриття нових виробництв у країнах, які підписали Угоди про асоціацію та з якими відсутні бар'єри для товарів і капіталу. Таким чином, фактично країни «старої» Європи за рахунок розширення мережі країн торговельних партнерів стають менш компліментарними та конкурентоспроможними. Окрім цього, відбувається гармонізація цього показника, а саме зменшення різниці середнього значення ЕСІ для країн ЄС і держав, які підписали Угоду про асоціацію (Табл. 7.2).

За 12 років, з 1995 до 2007 року, спостерігається зменшення середнього значення показника ЕСІ для країн ЄС на 19,4% (у натуральному вимірі значення індексу скоротилося на -0.34). Тимчасом для країн, які підписали Угоду про асоціацію, середнє значення цього показника збільшилося на 37,6% (або 0,29).

Таблиця 7.2 Середні значення ЕСІ для країн ЄС і держав, які підписали Угоду про асоціацію

	Середнє значення ЕСІ (EU+New EU)	Середнє значення ЕСІ (EU)	Середнє значення ЕСІ (New EU)	Середнє значення відхилення (EU – New EU)
1995	1,07	1,75	0,77	0,98
2007	1,17	1,41	1,06	0,35
Різниця ЕСІ	0,10	-0,34	0,29	-0,63
Різниця ЕСІ, %	9,3	-19,4	37,6	-64,3

Джерело: *Власні розрахунки, за даними R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. The Atlas of Economic Complexity. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)*

Попри гармонізацію значення ЕСІ для економік країн і зменшення різниці середнього значення між цими країнами на 64,3% (значення показника 0,63), спостерігається тенденція до збільшення середнього значення цього показника для всіх країн у цілому (країни «старої» Європи та держав, які підписали Угоду про асоціацію). Таким чином, загалом ЄС стає більш конкурентоспроможним на зовнішніх ринках. За рахунок підписання Угоди про асоціацію з країнами Центральної та Східної Європи середнє значення цього показника підвищилося на 9,3%.

Отже, можна зробити висновок, що після підписання Угоди про ЗВТ у більшості країн (за винятком балтійських країн) спостерігається зниження індексу комплексності економіки впродовж трьох–чотирьох років у середньому на 3,4% (від значення показника року підписання Угоди про асоціацію) для великих і середніх економік. Після адаптаційного періоду (спаду) спостерігається підвищення індексу комплексності економіки для великих і середніх економік.

Для країн Балтії (невеликих країн з низьким початковим значенням цього показника) спостерігається збільшення значення ЕСІ в рази.

Для шести країн, які утворили ЄЕС у період залучення нових країн до підписання Угод про асоціацію, спостерігається зменшення показника їхньої конкурентоспроможності економіки через зменшення значення показника ЕСІ.

У довгостроковому етапі спостерігається зменшення різниці середнього значення ЄСІ показника між країнами ЄЕС і державами, які підписали Угоду про асоціацію, а також збільшення загальної конкурентоспроможності європейського регіону – підвищення середнього значення для всіх країн на 9,3%.

7.2 Індекс конкурентоспроможності економіки

Індекс глобальної конкурентоспроможності (англ. – The Global Competitiveness Index) – рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності, що розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму, засновано на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складено зі 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (для охоплення широкого кола факторів, що впливають на бізнес-клімат у досліджуваних країнах), а на одну третину – з даних із загальнодоступних джерел (статистичні дані і результати досліджень, що здійснюються на регулярній основі міжнародні організації). Всі змінні об'єднано в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність економіки³³:

- якість інституцій;
- інфраструктура;
- макроекономічне середовище;
- здоров'я і початкова освіта;
- вища освіта і професійна підготовка;
- ефективність ринку товарів і послуг;
- ефективність ринку праці;
- розвиненість фінансового ринку;
- рівень технологічного розвитку;
- розмір внутрішнього ринку;
- досвід провадження бізнесу;
- інноваційний потенціал.

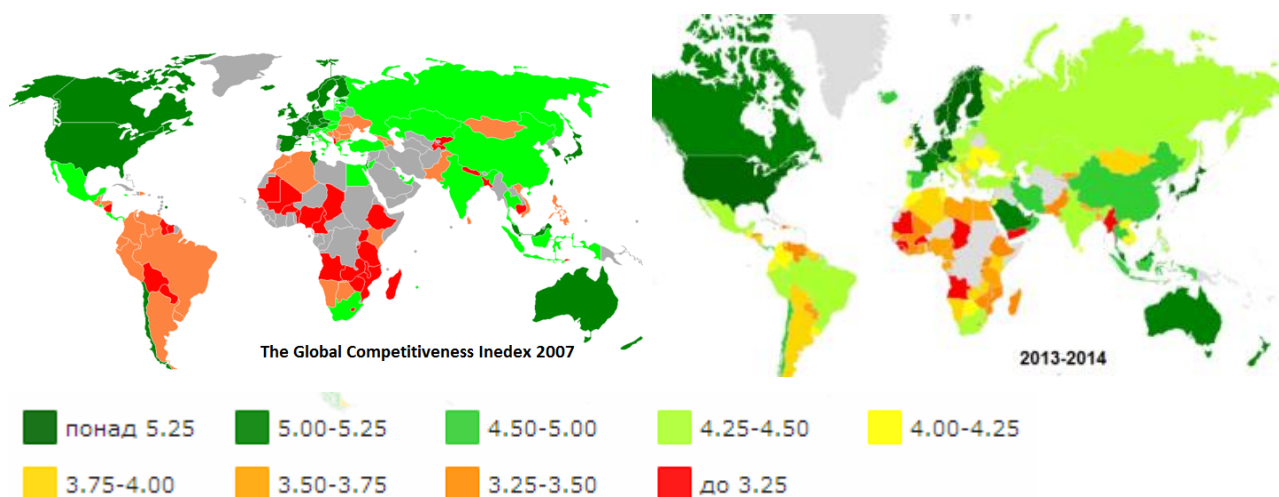
³³ Цей індекс враховує не тільки економічні макропоказники, а й суб'єктивні оцінні судження представників бізнес-середовища, що необхідно враховувати в його аналізуванні.

Необхідно зазначити, що розрахунок індексу глобальної конкурентоспроможності (далі – ІГК) відбувається з 2002 року, тому динаміку цього показника для країн, які підписали Угоду про асоціацію, можна порівнювати з динамікою країн, які цю Угоду не підписували. Таким чином, ми можемо визначити довгостроковий ефект впливу Угоди про асоціацію на економіки окремих країн.

На Рис. 7.8 наведено конкурентоспроможність економік на 2007 і 2013 роки. На цій мапі можна виділити кілька регіонів країн з високим ІГК і країн з низькими показниками.

До країн з високим індексом належать країни Європи, Північної Америки та окремі країни Південно-Східної Азії, Океанії та Саудівська Аравія.

Рисунок 7.8 Мапа конкурентоспроможності економік у 2007 та 2013/2014 роках



Джерело: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Країни Центральної та Східної Європи мають значення цього показника вище середнього (від 32 до 76 місця зі 148 країн (2013 рік)). Найкраще становище серед усіх країн має Естонія (32 місце), найгірше – Румунія (76 місце), Табл. 7.3. Для цих країн динаміка цього показника змінюється залежно від рівня розвитку.

Таблиця 7.3 Індекс глобальної конкурентоспроможності

Назва	Індекс глобальної конкурентоспроможності (місце країни)		
	2013/2014 (148 країн)	2007/2008 (131 країна)	2002 ³⁴ (75 країн)
Швейцарія	5.67 (1)	5.62 (2)	6
Сінгапур	5.61 (2)	5.45 (7)	4
Німеччина	5.51 (4)	5.51 (5)	14
Японія	5.40 (9)	5.31 (8)	13
Естонія	4.65 (32)	4.74 (27)	-
Польща	4.46 (42)	4.28 (51)	51
Чехія	4.43 (46)	4.58 (33)	40
Литва	4.41 (48)	4.49 (38)	36
Латвія	4.40 (52)	4.41 (45)	44
Болгарія	4.31 (57)	3.93 (79)	-
Словенія	4.25 (62)	4.48 (39)	28
Угорщина	4.25 (63)	4.35 (47)	29
Словаччина	4.10 (78)	4.45 (41)	49
Хорватія	4.13 (75)	4.20 (57)	-
Румунія	4.13 (76)	3.97 (74)	66
Україна	4.05 (84)	3.98 (73)	77
Сербія	3.77 (101)	3.78 (91)	77*

Примітка: * -2003 рік

Джерело: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Необхідно зазначити, що більшість країн європейського простору, які не підписали Угоду про асоціацію, перебувають у діапазоні країн після 50 місця і мають середній показник ІГК. Так, наприклад: Казахстан – 50 місце, Росія – 64, Грузія – 72, Вірменія – 79, Україна – 84, Молдова – 89, Албанія – 95 місце.

Таким чином, країни, які підписали впродовж 1990-х років Угоду про асоціацію (Центральної та Східної Європи), мають вищий загальний ІГК від країн, що такої угоди не підписували (країни пострадянського табору).

³⁴ Оцінку індексу конкурентоспроможності проводять з 2002 року.

Головна причина вищого значення ІГК у країнах, які підписали Угоду про асоціацію, – вищі значення за такими основними групами, за якими формують агреговане значення:

- якість інституцій;
- інфраструктура;
- макроекономічне середовище;
- ефективність ринку товарів і послуг;
- розвиненість фінансового ринку;
- рівень технологічного розвитку;
- досвід провадження бізнесу;
- інноваційний потенціал.

Підписання Угоди про асоціацію призводить до встановлення єдиних правил, стандартів і підходів до розвитку економік країн. Передусім це забезпечується через формування єдиних підходів на законодавчому рівні. Гармонізація законодавства країн, які підписали Угоду про асоціацію, призводить до зміни в системі, в якій функціонує бізнес-середовище країни. Таким чином, нові стандарти функціонування бізнесу призводять до зміни ІГК країни та рівня глобальної конкурентоспроможності економіки.

Країни, які підписали Угоду про асоціацію, мають вищий показник ІГК і перебувають у середині рейтингу – з 32 до 76 місця.

7.3 Структура експорту країн ЦСЄ

Важливий показник якості економічних трансформацій у країні – зміна структури виробництва та експорту продукції. Для оцінки можливого впливу Угоди про асоціацію проаналізуємо динаміку експорту окремих країн, які підписували її в різні роки. Для аналізу динаміки експорту вибрано такі країни:

Польща – підписала Угоду про асоціацію першою, економіка має схожі з Україною ресурсні характеристики (територія, людські ресурси) та приблизно однакову структуру виробництва. Окрім цього, Польща є безпосереднім сусідом України.

Чеська Республіка – підписала Угоду про асоціацію під час другого розширення та є країною, яка має найвищий індекс ЕСІ і входить в першу десятку країн за рівнем складності експорту.

Румунія – підписала Угоду про асоціацію під час другого розширення та у момент підписання цієї Угоди її показник ВВП за ПКС на особу був однаковим з показником України 2013 року. Окрім цього, країна є безпосереднім сусідом України.

Оскільки можливі різні стратегії та сценарії розвитку країн, важливим показником якості економічних трансформацій є структура виробництва та експорту. У Додатку 4 наведено показники для всіх 11 країн, які підписали Угоду про асоціацію.

Польща

У грудні 1990 року уряд Польщі почав переговори щодо підписання Угоди про асоціацію. Після одинадцяти місяців дискусій і консультацій Угоду про асоціацію між Польщею та ЄС (тоді ще Європейський Економічний Союз) було підписано 16 грудня 1991 року.

Центральне місце серед її положень посідали ті, що стосувалися створення зони вільної торгівлі між Польщею та ЄС. Було передбачено створення угоди з перехідним періодом не більше 10 років, проте частина Угоди (третья частина), що стосувалася торгівлі, набула чинності майже одразу після підписання – з 01.03.1992 року.

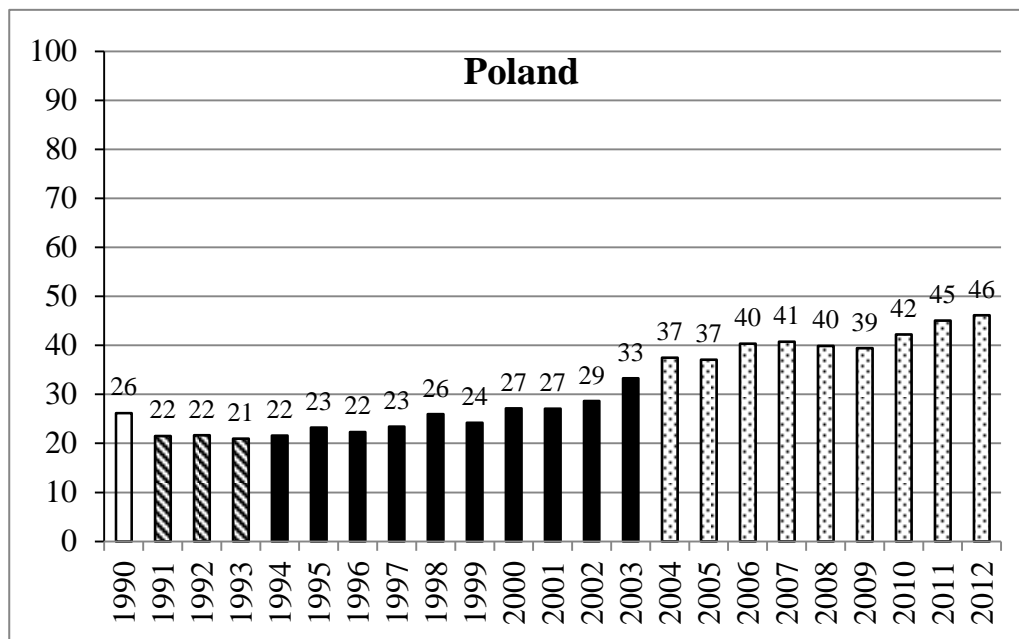
Треба зазначити, що вже 1992 року Польща суттєво знизила митні збори на чверть усіх товарів, імпортованих з Європи. Друга хвиля ліквідації бар'єрів на шляху до вільної торгівлі відбулася 1995 року.

Проаналізуємо зміну частки експорту Польщі впродовж 1990–2010 років (Рис. 7.9). Необхідно зазначити, що після підписання Угоди про ЗВТ спостерігається тенденція до зменшення частки експорту у ВВП за перші три роки після підписання Угоди. Показник зменшується на 5,3% з 26,2% 1990 року до 20,9% 1993 року.

У натуральному виразі (дол. США) експорт не зменшується, а навпаки збільшується. Зменшення частки експорту у ВВП обумовлюється переважанням

темпів зростання виробництва над темпами зростання експорту. Таким чином, велика частка виробленої в цей період продукції наповнювала внутрішній ринок.

Рисунок 7.9 Частка експорту у ВВП Польщі впродовж 1990–2010 років



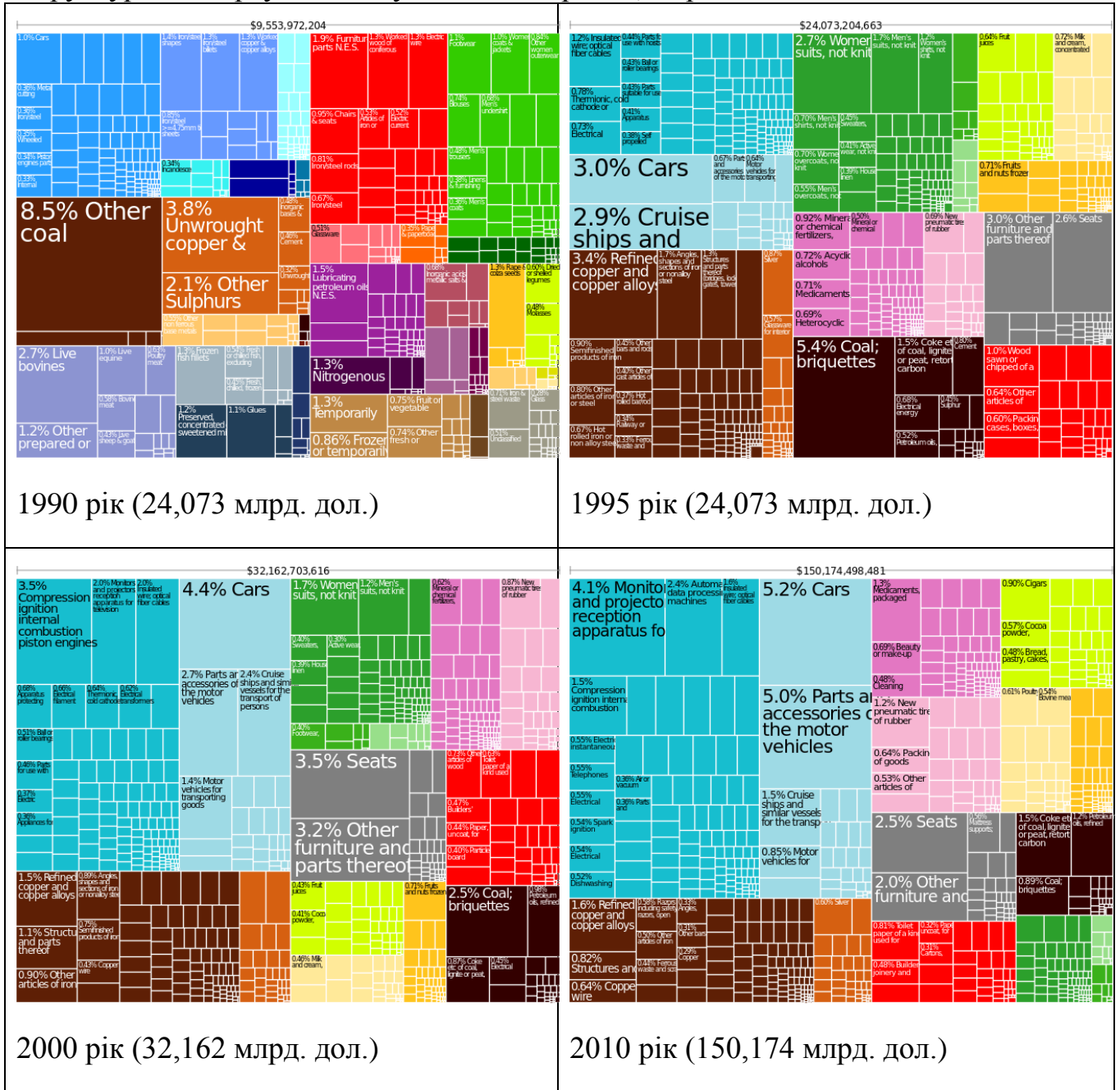
Джерело: <http://data.worldbank.org/>

Проте у довгостроковому періоді частка експорту у ВВП щорічно збільшується, починаючи з року набуття чинності Угоди про ЗВТ (за винятком року після російського дефолту 1998 року та світової фінансової кризи 2008 року). Частка експорту у ВВП зростає до 24,65% ВВП, або у 2,1 разу, щорічний приріст цього показника становить 1,2%.

На Рис. 7.10 наведено структуру експорту Польщі впродовж 1990–2010 років.

Рисунок 7.10

Структура експорту Польщі у 1990–2010 роках, млрд дол. США



Джерело: R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)








У Польщі спостерігається ситуація, аналогічна тій, що була у Чеській Республіці. У досліджуваному періоді спостерігається зміна структури експорту за рахунок збільшення частки машинобудування та виробництва електронного обладнання, а також товарів машинобудування.







1995 року найбільшу частку в структурі експорту мало вугілля та брикети – 5,25% (1,2 млрд дол. США), тимчасом як 2010 року на цю товарну групу припадає 0,88% (1,3 млрд дол. США). Тобто за абсолютною величиною показник залишився без змін, що означає збереження робочих місць у цьому секторі. А от відсоток в експорті знизився дуже суттєво за рахунок зростання інших складників.

Третє місце в структурі експорту 1995 року посідали автомобілі – 2,98% (716 млн дол. США), тимчасом як 2010 року цей показник становив 5,13% (7,7 млрд дол. США). За 15 років відсоток в експорті зріс майже вдвічі, водночас за абсолютною величиною відбулося збільшення експорту товарів цієї групи більш як удесятеро.

У Табл. 7.4 наведено структуру основних товарних груп експорту Польщі за 2010 рік.

Таблиця 7.4 Структура основних товарних груп експорту Польщі 2010 року

Товарна група	Назва товарної групи	Сума експорту	Частка експорту, %
 8703	Cars	\$7,705,635,373	5,13%
 8708	Parts and accessories of the motor vehicles	\$7,485,062,165	4,98%
 8528	Monitors and projectors; reception apparatus for television	\$6,029,121,651	4,01%
 9401	Seats	\$3,728,936,545	2,48%
 8471	Automatic data processing machines	\$3,570,369,829	2,38%
 9403	Other furniture and parts thereof	\$2,975,390,511	1,98%
 8544	Insulated wire; optical fiber cables	\$2,339,209,565	1,56%

	7403	Refined copper and copper alloys	\$2,320,689,402	1,55%
	2704	Coke etc of coal, lignite or peat, retort carbon	\$2,276,385,411	1,52%
	8901	Cruise ships and similar vessels for the transport of persons	\$2,247,727,995	1,50%
	8408	Compression-ignition internal combustion piston engines	\$2,209,410,811	1,47%
	3004	Medicaments, packaged	\$2,005,443,598	1,34%
	4011	New pneumatic tires, of rubber	\$1,849,538,850	1,23%
Всього			<u>\$46,742,921,706</u>	<u>31.13%</u>

Джерело: R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)

Спостерігається тенденція до зменшення частки текстильної і пов'язаних з нею галузей, які 1995 року мали суттєвий вплив на структуру експортних надходжень у країну. Так, зокрема, 1995 року частка костюмів у структурі експорту становила 4,3% на загальну суму 1,0 млрд дол. США. 2010 року експорт товарів цієї групи становив 0,57% на суму 855 млн дол. США. Таким чином, спостерігається зменшення частки в експорті в 7,5 разу, а за абсолютною величиною – на 150 млн дол. США (15%) – негативний вплив, що перебивається збільшенням зайнятості в інших секторах.

Необхідно зазначити, що, незважаючи на те, що частка деяких товарних груп у структурі експорту зменшується, вартісний показник збільшується навіть у галузі, пов'язаній з виробництвом одягу. 1995 року частка експорту взуття зі шкіри становила 0,5%, або 128 млн дол. США. 2010 року ці показники становили: частка експорту – 0,15%, а вартісний показник – 176 млн дол. США. Таким чином, спостерігалось збільшення абсолютного показника на 37,5%.

Щодо торгівлі сільськогосподарськими продуктами, то тут рівень відкриття ринку був набагато меншим. Лібералізація торгівлі у цій сфері також була важливою з огляду на те, що Польща на той час посідала провідні місця в Європі та на світовому ринку за обсягами збору врожаю зернових, картоплі та за обсягами виробництва м'ясо-молочних продуктів. Наприклад: урожай жита – 1 місце у світі та в Європі 1995 року, 3 місце 2000 року, 2 місце – у 2002–2003 роках картоплі – 3 місце у світі та 2 в Європі 1995 року, 4 місце у світі та 2 в Європі 2000 року, 6 місце у світі та 3 в Європі 2002 року; м'ясо – 17 у світі та 8 в Європі 1995 року, 16 місце у світі та 7 в Європі 2000 року і 15 місце у світі та 7 в Європі 2002 року. Так, внаслідок серії переговорів і консультацій щодо торгівлі сільськогосподарськими продуктами (Угода про асоціацію та додатковий протокол до неї) приблизно 96% сільськогосподарського імпорту ЄС з Польщі та 70% сільськогосподарського експорту ЄС до Польщі не оподатковується або ж користується привілейованим зменшенням податку (середні показники 1998–2000). Остатні бар'єри ліквідовано 2004 року.

Варто зазначити, що основними торговельними партнерами Польщі, до яких вона експортує 2010 року товари, – Німеччина (25%), Франція (7%), Велика Британія (6%), Італія (6%), Чеська Республіка (6%).

Зміна структури виробництва і відповідно експорту Польщі відбулася також як наслідок проведення в країні широкомасштабних реформ відомих під назвою «План Бальцеровича» або «шокова терапія». Це зумовило приплив великої кількості прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Так, за період 1991–2004 року в економіку Польщі було інвестовано 67 млрд дол. США. Приплив іноземних інвестицій передусім здійснюється у виробництво (41%), що призводить до збільшення продуктивності праці (Додаток 4) та експорту товарів. Зміна структури експорту як наслідок зазначених чинників призвела до того, що порівняно з 1995 роком збільшився показник ЕСІ на 29%.

Чеська Республіка

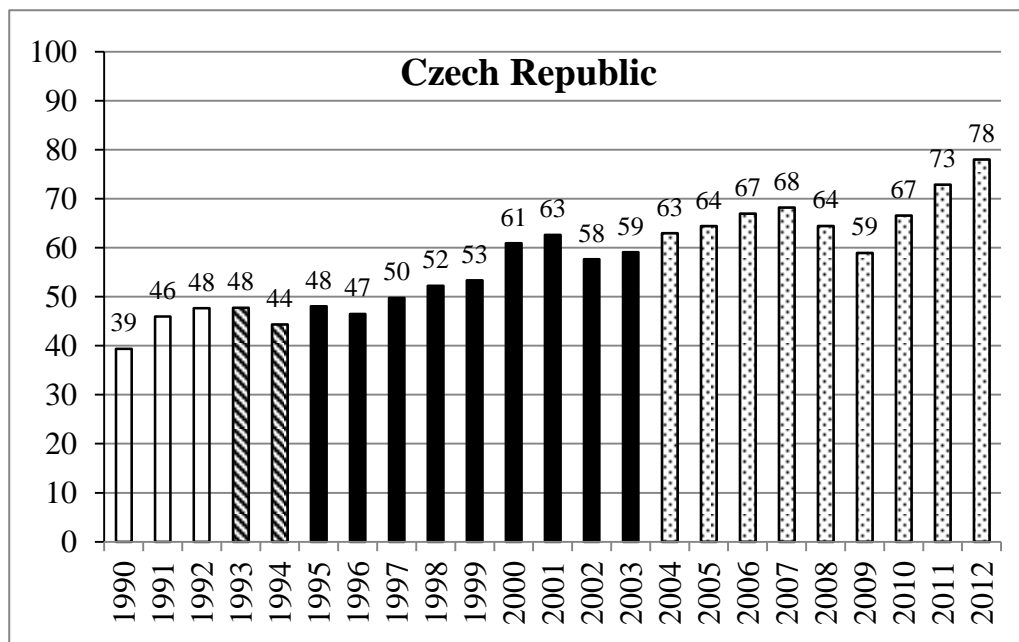
Проаналізуємо зміну частки експорту товарів і послуг у ВВП Чеської Республіки впродовж 1990–2010 років (Рис. 7.11).

Починаючи з 1990 року спостерігається збільшення показника експорту у ВВП до підписання угоди про ЗВТ з ЄС. Одразу після підписання цієї Угоди 1993 року спостерігається зменшення цього показника на 3,4 в.п. до 44,36% 1994 року. Аналогічна тенденція спостерігається 1996 року. Одразу після вступу в дію Угоди

про ЗВТ спостерігається зменшення частки експорту у ВВП на 1,6% (з 48,1% 1995 року до 46,5% 1996 року).

У натуральному вигляді (дол. США) експорт не зменшується, а навпаки збільшується. Зменшення частки експорту у ВВП обумовлюється переважанням темпів виробництва над темпами зростання експорту. Таким чином, велика частка виробленої у той період продукції наповнювала внутрішній ринок.

Рисунок 7.11 Частка експорту, % ВВП.



Джерело: <http://data.worldbank.org/>

Після вступу в дію Угоди про ЗВТ з 1996 року спостерігається тенденція до збільшення частки експорту у ВВП з 47% 1996 року до 63% 2004 року, коли країна вступила до ЄС. Після вступу спостерігається нарощування цього показника до 78%, за винятком 2008–2009 років. Таким чином, за 19 років, з 1993 до 2012 року, частка експорту у ВВП збільшилася на 66% (середньорічний приріст частки експорту у ВВП становить 3,4%).

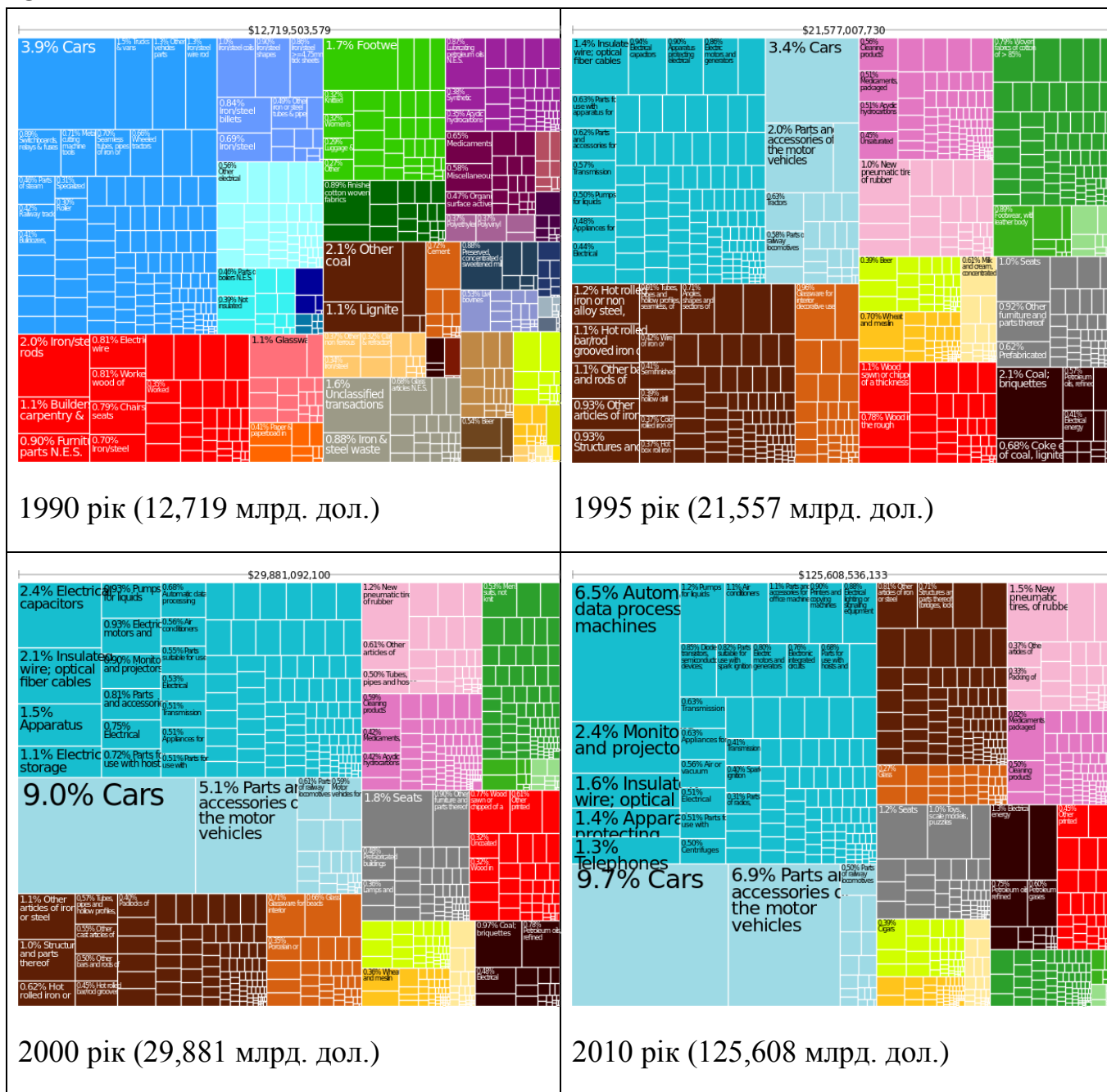
Збільшення частки експорту у ВВП спостерігається на тлі суттєвого зростання показника експорту – у 6,8 разу. 1996 року цей показник становив 22,3 млрд дол. США, тимчасом як 2012 року – 152,6 млрд дол. США (середньорічне зростання експорту становило 8,1 млрд дол.). Окрім збільшення частки експорту у ВВП, змінюється сама структура експорту країни. На Рис. 7.12 наведено структуру експорту Чеської Республіки 1990, 1995, 2000 та 2010 років³⁵.

³⁵ На рис. наведено структуру експорту. Для більшої наочності кожен товарну групу віднесено до окремих категорій товарів і зафарбовано в індивідуальний колір, де:

синій – електроніка

світло-синій - машини

Рисунок 7.12 Структура експорту Чеської Республіки, 1990–2010 роки, млрд дол. США



Джерело: R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)

У роки існування соціалістичного табору основні економічні відносини країни формувалися з Радянським Союзом. Чехія була практично на 100%

темно-коричневий колір – метали та вироби з них
 оранжевий – вироби сільського господарства
 фіолетовий – вироби хімічної промисловості
 нього.
 зелений – текстильна і пов’язані з нею галузі.

чорний – мінеральні продукти
 жовтий – продукти харчування
 червоний – дерево та вироби з

інтегрована в загальносоюзний комплекс у провідних галузях промисловості, організації багатосерійного виробництва як експортер машин і устаткування.

У номенклатурі експорту переважало комплектне устаткування, прокат сталі для чорної та кольорової металургії, важке енергетичне устаткування, верстати, трактори, електровози, вантажні та легкові автомобілі.

Характерною особливістю зовнішньоекономічних відносин Чеської Республіки у перехідний період стала зміна пріоритетів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, суттєве збільшення зовнішньої торгівлі з Європою та іншими країнами світу.

Однією з основних цілей зовнішньоекономічної політики Чехії став вступ країни до Європейського Союзу. З початку 1990-х років питома вага торгівлі з країнами колишнього радянського блоку у зовнішньоторговельному обороті Чехії зменшилася з майже 70% до 20%. Ринкові реформи у Чехії, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, постійна робота з новими ринками та акцент на виборі стратегічних партнерств для входження в західноєвропейські виробничі кластери дали Чехії змогу переорієнтуватися у географії зовнішньоекономічних зв'язків. Треба враховувати, що тимчасом як у 1990-х роках основними торговельними партнерами Чехії залишалися країни – колишні сателіти та частини колишнього СРСР, то 2012 року 67% експорту товарів і послуг спрямовано до країн Європи. Серед найбільших експортних партнерів Чеської Республіки варто виокремити Німеччину (32% загального експорту Чехії), Словаччину (9%), Польщу (6%), Францію (5%), Велику Британію (5%), Італію (4%), Нідерланди (3%).

Після підписання Угоди про асоціацію на тлі проведення реформ і приватизації в країні відбувається суттєвий приплив прямих іноземних інвестицій, починаючи з 1993 року. У період вступу Угоди в дію 1995 року приплив прямих інвестицій збільшився практично у 2,9 разу до 2,5 млрд дол. США. Щороку цей показник збільшувався в рази. Найбільшим він був 2005 року і становив 11,6 млрд дол. США на рік. Починаючи з 1993 року, країна залучила в економіку 84 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій.

Основні інвестори – підприємства з Німеччини, Нідерландів, Австрії, Франції, Люксембургу, Великої Британії та США. Найбільшу частку інвестицій у розвиток промислового виробництва вкладено у виробництво машин та обладнання.

Треба зазначити, що один з найбільших інвестиційних проектів за останні роки в Чехії зробили компанії Toyota Motors і Peugeot, які 2002 року збудували спільний завод у місті Коліне на суму 850 млн дол. США. У результаті Чеська Республіка стала одним з найважливіших гравців в автомобільному секторі в Європі. Окрім цього, Hyundai збудував ще один великий завод з виробництва автомобілів вартістю більше 1,2 млрд дол. США в місті Носовіце.

Окрім автомобільного сектору, в Чехії здійснювалися великі інвестиційні проекти у сфері ІТ. Так, 2004 року компанія Hewlett-Packard створила свій підрозділ, який забезпечує поставки до країн Європи, Близького Сходу та Африки. Кілька інших багатонаціональних компаній, таких як Honeywell, DHL, IBM, Sun Microsystems, Logica і RedHat, згодом вирішили використовувати потенціал Чеської Республіки у сфері послуг і R&D сектора. У Додатку 4 наведено перелік і сфери, в яких здійснювалися найбільші інвестиційні проекти в Чеську Республіку за 2003–2012 роки. Варто зазначити, що інвестиції спрямовували передусім у високотехнологічні галузі.














Це сприяло збільшенню виробництва товарів удвічі, підвищенню продуктивності праці у 1,5 рази, збільшенню експорту товарів удесятеро та зміни самої структури експорту. На Рис. 7.12 наведено динаміку зміни структури експорту Чеської Республіки з 1990 до 2010 року.

Треба зазначити, що починаючи з 1990 року структура експорту Чехії зазнала суттєвих змін. Зокрема за рахунок припливу іноземних інвестицій здійснювалося збільшення експорту з країни, передусім у тих галузях, в які було інвестовано великі фінансові ресурси.

Так, на початку 1990 року частка товарів машинобудування та електронної промисловості становила орієнтовно 40%, або 5 млрд дол. США. Після підписання Угоди про асоціацію та вступу її в дію 1995 року частка цієї групи товарів у структурі експорту не змінилася (відбулося збільшення експорту у вартісному виразі, і обсяг становить орієнтовно 8 млрд дол. США).

Після 1995 року починає збільшуватися не тільки експорт у вартісних показниках, а й частка високотехнологічних галузей у його структурі. На 2010 рік частка цих двох галузей (машинобудування та електротехнічна продукція) у структурі експорту становить більше 50%. Найбільші товарні групи в структурі експорту Чехії наведено у Табл. 7.5.

Таблиця 7.5 Товарна структура експорту Чеської Республіки 2010 року

Товарна група	Назва товарної групи	Сума експорту	Частка експорту, %
 8703	<u>Cars</u>	\$12,065,358,800	9,61%
 8708	<u>Parts and accessories of the motor vehicles</u>	\$8,598,803,360	6,85%
 8471	<u>Automatic data processing machines</u>	\$8,127,820,482	6,47%
 8528	<u>Monitors and projectors; reception apparatus for television</u>	\$3,004,429,272	2,39%
 8544	<u>Insulated wire; optical fiber cables</u>	\$2,025,675,244	1,61%
 4011	<u>New pneumatic tires, of rubber</u>	\$1,915,885,009	1,53%
 8536	<u>Apparatus protecting electrical circuits for < 1k volts</u>	\$1,701,793,171	1,35%
 2716	<u>Electrical energy</u>	\$1,588,756,509	1,26%
 8517	<u>Telephones</u>	\$1,557,113,734	1,24%
 9401	<u>Seats</u>	\$1,483,704,321	1,18%
 8413	<u>Pumps for liquids</u>	\$1,469,206,900	1,17%
 8415	<u>Air conditioners</u>	\$1,420,364,970	1,13%
 8473	<u>Parts and accessories for office machines</u>	\$1,333,356,225	1,06%
Всього		\$46,292,267,997	36,85%

Джерело: R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A Simoes, M. Yildirim. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)

Частка автомобілів у структурі експорту збільшилася з 3,9% 1990 року (0,5 млрд дол. США) до 9,6% 2010 року (12 млрд дол. США), в абсолютному виразі – в 24 рази.

Збільшення частки високотехнологічних галузей у структурі експорту забезпечує Чехії високу конкурентоспроможність її на європейському та світовому ринках, про що свідчить 8 місце у світі за індексом ЕСІ 2010 року.

Динаміку структури імпорту та інших макроекономічних показників Чехії наведено в Додатку 4. Треба зазначити, що структура імпорту до країни практично не змінилася. У ній, як і в 1990-х роках, основну частку імпорту становлять товари машинобудування та електронне обладнання, автомобілі та запчастини до них, а також продукція хімічної промисловості.

Румунія

Угоду про асоціацію між Румунією та ЄС підписано у грудні 1992 року. Головна її мета – поступове впровадження чотирьох базових свобод у країні (вільний рух товарів, послуг, осіб і капіталу) через поступове усунення тарифних і нетарифних бар'єрів упродовж десятилітнього періоду. Головною мотивацією підписання Угоди для румунського уряду було набуття Румунією повноправного членства в ЄС, яке відбулося 2007 року.

Окремі положення Угоди щодо торгівлі увійшли в дію 1 травня 1993 року, тимчасом як сама Угода набула чинності 1 лютого 1995 року після ратифікації всіма сторонами її положень.

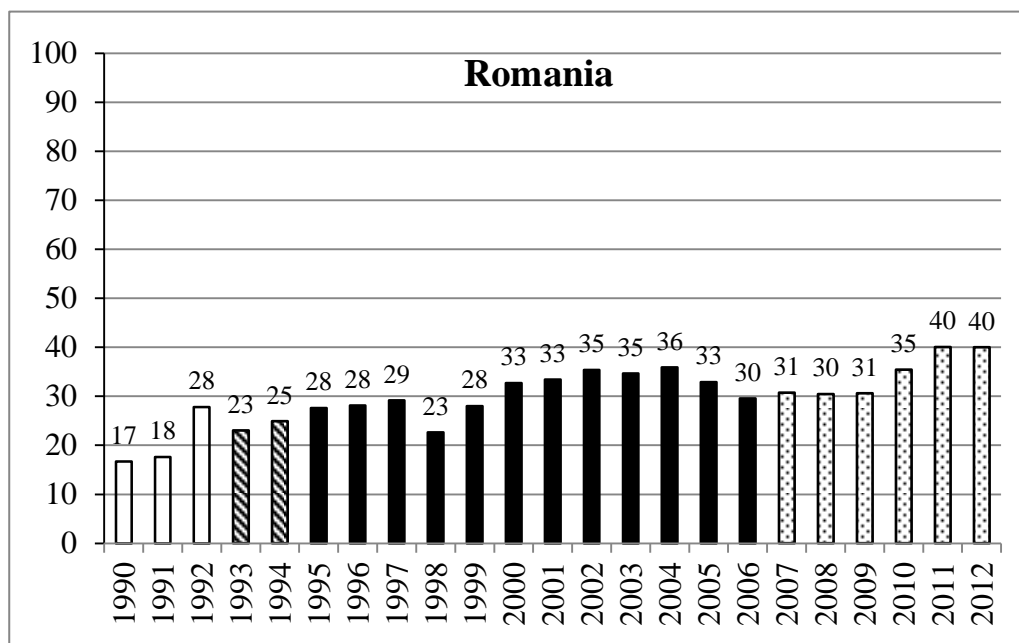
1997 року Румунія долучилася до Угоди про ЗВТ між державами Центральної Європи, започаткованої 1993 року для налагодження співпраці між державами регіону на їхньому шляху до членства в ЄС. Цього ж року підписано пан'європейську кумулятивну Угоду (в дії від січня 1997 року), що заклала підвалини для створення пан'європейської зони вільної торгівлі для промислових товарів і охоплювала ЄС, чотири країни – члени ЄАВТ і десять держав Центрально-Східної Європи (Угорщина, Болгарія, Чехія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина та Словенія). Ця угода поклала кінець поділу Європи на кілька регіональних зон вільної торгівлі та великою мірою сприяла економічній і фінансовій консолідації її членів. Уже до 2001 року всі торговельні бар'єри було ліквідовано.

Крім того, Румунія стала членом зони вільної торгівлі на основі Пакту стабілізації (Пакт стабілізації для південно-східних європейських держав

ініціювала Європейська Рада для активізації євроінтеграційного процесу в регіоні).

Після підписання Угоди в Румунії спостерігається зменшення частки експорту у ВВП на 4,8% 1993 року, аналогічна тенденція, як і в інших країнах (Рис. 7.13). Проте надалі, зокрема і після вступу в дію Угоди, спостерігається збільшення цього показника. Відбулося збільшення частки машинобудування та інших високотехнологічних продуктів у структурі експорту з одночасним зменшенням частки товарів з низьким ступенем переробки.

Рисунок 7.13 Частка експорту у структурі ВВП Румунії (%) 1990–2012 роки



Джерело: <http://data.worldbank.org/>

Частково зміни в частці експорту відбулися внаслідок зменшення обсягів попиту на імпорт у державах колишнього комуністичного блоку, а частково через реформування торгівлі згідно з новими вимогами ринку. Торгівля з державами ЄС швидко зросла й зробила ЄС основним торговельним партнером Румунії. Характерною рисою їхніх торговельних стосунків було стабільне зростання румунського експорту до ЄС починаючи від 1992 року, що компенсувало зменшення обсягів товарообміну з іншими країнами.

Упродовж 1980-х румунські товари практично були відсутні на світовому товарному ринку, а експортувалися передусім до країн колишнього Радянського Союзу. Від 1993 року обсяги зовнішньої торгівлі Румунії суттєво зросли й стали основною рушійною силою економічного зростання.

У 1990–2001 роках темпи зростання ВВП були вкрай повільними й нестабільними (в середньому 0,4% на рік), обсяги експорту зростали в середньому на 8,5% на рік, а імпорту – на 6,8%. Темпи зростання торгівлі з ЄС були набагато швидшими, аніж з іншими торговельними партнерами. Так, загальна вартість експорту до ЄС зросла вп'ятеро між 1993 і 2002 роками, тимчасом як вартість усього експорту зросла приблизно втричі.

Якщо проаналізувати загальну картину розвитку румунської зовнішньої торгівлі, то треба зазначити, що з 1990 до 1995 року вартість усього експорту зросла на 70%. Згодом почалася стагнація, коли впродовж 1996–1999 років обсяг експорту зростав лише на 8%. Від 2000 року обсяг експорту знову почав зростати (на 70% між 1999 і 2002). Розвиток імпорту відбувався за схожою схемою. Окрім того, у 1992–1995 роках переорієнтація експорту на ринки ЄС була основним рушієм розвитку зовнішньої торгівлі. Проте вже від 2000 року спостерігалася стабільна тенденція одночасного зростання обсягів торгівлі і з ЄС, і з рештою світу.

Тенденція розвитку торгівлі з основним торговельним партнером – ЄС – була трохи відмінною від загальної. Експорт до ЄС зростав темпами більш як 10 відсотків на рік (за винятком 1996 та 1999 рр.). Водночас експорт до інших країн навіть упродовж 1996–1999 років – періоду стагнації – зростав із середнім річним рівнем у 15%. Обсяг експорту до країн центральноєвропейської зони вільної торгівлі зростав приблизно на 10% щорічно з особливими злетами 1999 (33%) та 2000 року (42 %).

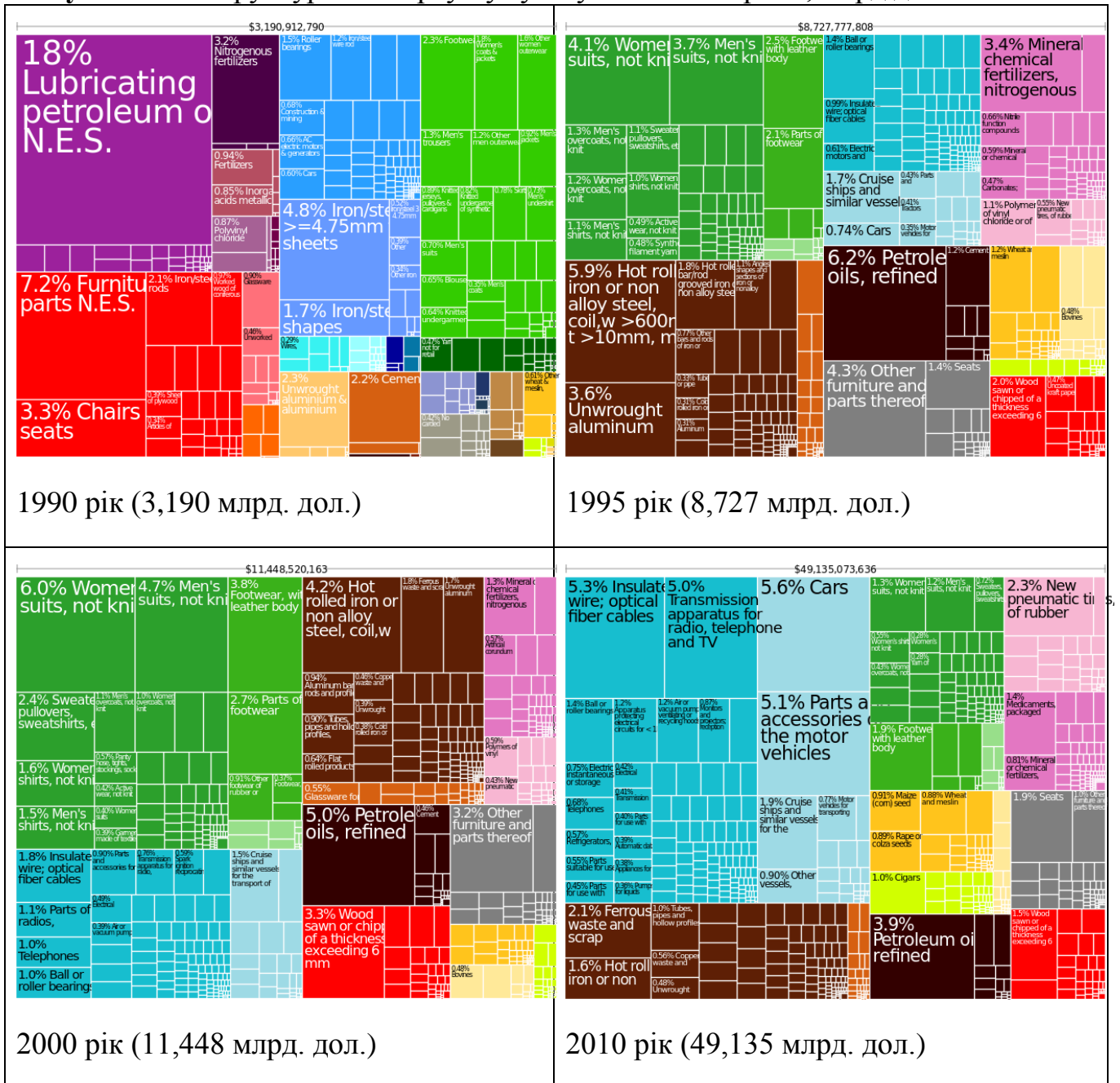
Основними торговельними партнерами Румунії впродовж усього перехідного періоду були ЄС–15 та держави центральноєвропейської зони вільної торгівлі. Частка ЄС у румунському експорті у 1993–1995 роках становила 47,8%, 1996–1999 роках – 57,8%, а впродовж 2000–2002 років зросла до 61,4%; частка держав центральноєвропейської зони вільної торгівлі у періоди становила 5,4%, 6,6% та 8,5% відповідно.

Зміщення експорту в напрямку ЄС відбувалося передусім за рахунок зменшення поставок до Східної Азії та колишніх радянських республік. Частки азійських ринків у зовнішній торгівлі Румунії зменшилася з 13% 1993 року до 4% 2002 року, а частка колишніх радянських республік (виключаючи балтійські держави) зменшилася з 9% до 2% за той же проміжок часу. Частка країн Центрально-Східної Європи (в основному ЦЄЗВТ) у румунському експорті зросла від 4,4% 1995 року до 8,2% 2000 року і впала 2001–2002 року, становлячи 6,4 %

2002 року. Частка ринків держав – членів північно-американської зони вільної торгівлі в румунському експорті зросла від 2% 1993 року до 4% і залишилася на цьому рівні впродовж 1994–2002 років.

На Рис. 7.14 зображено структуру експорту Румунії та її зміну впродовж 1990–2010 років.

Рисунок 7.14 Структура експорту Румунії у 1990–2010 роки, млрд дол. США.



Джерело: R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)

На початку 1990-х років провідні місця в експорті посідали дві галузі легкої промисловості: текстильна та взуттєва. Обсяги їхнього експорту постійно













зростали, а їхня частка в експорті подвоїлася з 15% 1993 року до майже 30% 2002 року. Частка ЄС у експорті Румунії: текстилю – з 35% до 74% (1993–2002), взуття – на рівні 96%. У загальному експорт одягу та взуття зріс за вартістю у п'ять і сім разів відповідно між 1993 та 2002 роками.

Одяг і трохи меншою мірою взуття були основними рушіями росту для економіки Румунії впродовж перших стадій перехідного періоду. Саме легка промисловість була сферою з найвищим рівнем працевлаштування, що сприяла зменшенню рівня бідності та піднесенню економіки. Зі зростанням вартості виробництва впродовж 1990-х років багато фабрик легкої промисловості перемістилися із західних країн до держав Центрально-Східної Європи.

Друге місце посідав експорт електричного устаткування, що подвоївся між 1999 та 2002 роками, та експорт інших промислових товарів, що скоротився з 4,2 млрд дол. США 1995 року до 3,8 млрд дол. США, а потім суттєво зріс – до 5,8 млрд дол. США. Варто також зазначити, що електричне устаткування зайняло лідируючі позиції лише 2000 року, коли його частка у загальному експорті зросла до 8% з 4% 1998 року. Проте від середини 1995 року починається поступове збільшення частки високотехнологічних товарів машинобудування та електронної промисловості у структурі експорту. На 2010 рік частка цих товарів збільшилася до 40% у загальній структурі експорту, що становила 20 млрд дол. США.

Таблиця 7.6 Товарна структура експорту Чеської Республіки 2010 року.

Товарна група	Назва товарної групи	Сума експорту	Частка експорту, %
 8703	Cars	\$2,750,685,490	5,60%
 8544	Insulated wire; optical fiber cables	\$2,579,051,796	5,25%
 8708	Parts and accessories of the motor vehicles	\$2,480,818,475	5,05%
 8525	Transmission apparatus for radio, telephone and TV	\$2,421,137,343	4,93%
 2710	Petroleum oils, refined	\$1,911,043,412	3,89%
 4011	New pneumatic tires, of rubber	\$1,122,271,649	2,28%

	7204	Ferrous waste and scrap	\$1,005,774,897	2,05%
	8901	Cruise ships and similar vessels for the transport of persons	\$942,360,338	1,92%
	9401	Seats	\$938,894,092	1,91%
	6403	Footwear, with leather body	\$908,359,554	1,85%
	7208	Hot rolled iron or non-alloy steel, coil, w >600mm, t >10mm, myp 355 mpa	\$755,388,421	1,54%
	4407	Wood sawn or chipped of a thickness exceeding 6 mm	\$709,439,858	1,44%
	3004	Medicaments, packaged	\$693,937,491	1,41%
	8482	Ball or roller bearings	\$665,144,803	1,35%
	6204	Women's suits, not knit	\$654,691,115	1,33%
	8536	Apparatus protecting electrical circuits for < 1k volts	\$603,653,969	1,23%
	6203	Men's suits, not knit	\$572,235,678	1,16%
	8414	Air or vacuum pumps; ventilating or recycling hoods	\$566,961,992	1,15%
Всього			\$22,281,850,373	45.34%

Джерело: R. Hausmann, CA Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press. Cambridge MA. (2011)

Експортна експансія Румунії не передбачала збільшення експорту лише однієї групи товарів. Так, поряд зі зростанням обсягів торгівлі тими товарами, що зберігали свою конкурентоспроможність на світових ринках, відбувалася також диверсифікація експорту через появу нових видів товарів, що поступово посідали чільні місця на світових ринках, відбувався відхід від низько- до високотехнологічних товарів.

8 Порівняння результатів, отриманих за допомогою різних методів, для окремих галузей економіки України

8.1 Сільське господарство, мисливство

Згідно з нашими прогнозами за всіма трьома сценаріями очікується збільшення обсягів випуску, імпорту та експорту сільськогосподарської продукції і в короткостроковій перспективі, і в довгостроковій. Для цієї галузі прогнозується найбільше зростання серед усіх галузей економіки України за Сценарієм 1. Очікується додаткове зростання обсягів випуску сільськогосподарської продукції у короткостроковому періоді на 1,22%, у середньостроковому – на 0,27% за Сценарієм 1, що враховує тільки зниження мит. Оскільки це зниження відбуватиметься асиметрично, то результати у короткостроковому періоді кращі, ніж у середньостроковому. У короткостроковому періоді збільшення експорту набагато суттєвіше, ніж збільшення імпорту, адже Україна користуватиметься перевагами зниження ввізних мит ЄС одразу ж після набуття чинності Угодою. У середньостроковому навпаки – збільшення імпорту з ЄС буде більшим, ніж збільшення експорту до ЄС, бо на той час Україна повинна буде зняти тарифні обмеження.

За Сценарієм 2 ситуація змінюється, і результати у середньостроковому періоді кращі, ніж у короткостроковому. Це вказує на те, що усунення нетарифних обмежень дасть змогу суттєво наростити обсяги експорту і зберегти ці позиції навіть за умови повного відкриття нашого ринку.

Як було визначено у першому розділі, Україна має порівняльні переваги у низці сільськогосподарських продуктів, тож зростання обсягів інвестицій у цю галузь і суміжні дасть змогу збільшити випуск більш як удвічі порівняно зі Сценарієм 2.

Аналіз окремих товарних груп цієї галузі, зокрема зернових культур і насіння соняшнику соняшнику, також вказує на позитивні впливи Угоди про асоціацію на них. Так, зниження тарифу на кукурудзу може призвести до зниження ціни на 2,1% в ЄС, що збільшить попит на 0,6% (більш як 300 тис. тонн 2012 року), що відповідно має призвести до нарощування українського експорту.

Так само і з м'якою пшеницею: зниження ціни на 13,2% має призвести до зростання попиту в ЄС на 4,4% (більш як 2,5 млн тонн 2012 року), що зумовлюватиме зростання експорту цієї продукції з України.

Щодо насіння соняшнику, то скорочення ставок експортного мита на 0,9 в.п., що планується в перший рік після набуття чинності Угодою, може призвести до зростання експорту цього продукту на близько 6 тис. тонн.

Очікування опитаних підприємств цієї галузі збігаються з нашими прогнозами. Проте вони ще більш оптимістичні щодо впливу Угоди про асоціацію з ЄС. Так, представники сфери сільськогосподарського виробництва очікують зростання експорту в середньому на 75,4% і зростання обсягу інвестицій з держав ЄС на 63,3%. Щодо основних складнощів, які виникнуть у разі підписання Угоди про асоціацію, підприємці виділяють невідповідність фіто-санітарним стандартам ЄС, невідповідність стандартам, пов'язаним з охороною довкілля, та неможливість витримати конкуренцію з виробниками держав ЄС.

Отже, можна зробити висновок, що вступ до ЗВТ для цієї галузі матиме позитивний вплив. Оскільки внутрішній попит у державах – членах ЄС неповною мірою задовольняється внутрішнім виробництвом і ЄС є «чистим» імпортером сільськогосподарської продукції, зниження країнами ЄС ввізного мита сприятиме нарощуванню обсягів українського експорту до держав – членів ЄС.

Враховуючи, що ЄС є нетто – імпортером переважної більшості аграрної продукції (імпорт цукру перевищує експорт у 1,4 разу, овочів та фруктів – у 2,6 разу, тваринного корму – у 3 рази,), додатковий попит на вітчизняну агропродукцію, незважаючи на високі вимоги в ЄС до якості харчових продуктів, може бути високим і зумовлюватися зручним географічним розташуванням України до ЄС порівняно з країнами Північної та Південної Америки та Африки.

8.2 Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів

Наслідки від створення ЗВТ для цієї галузі в основному також матимуть позитивний характер, оскільки держави ЄС є нетто-імпортерами основних видів продукції харчової промисловості. Вступ до ЗВТ дасть змогу наростити присутність українських виробників на ринках ЄС за рахунок наявності порівняльних переваг (родючі ґрунти і порівняно дешева сільськогосподарська сировина).

Згідно з розрахунками за допомогою економіко-математичної моделі обсяги випуску зростуть на 0,26% у короткостроковому періоді і на 0,18% у середньостроковому за Сценарієм 1. Тут ситуація подібна до

сільськогосподарської продукції, результат у середньостроковій перспективі гірший через асиметричність скорочення мит. Однак за Сценарієм 2 різниця між зміною обсягів випуску збільшується і підтримується та сама тенденція, результати у короткостроковому періоді кращі, аніж у середньостроковому.

За Сценарієм 3 ця ситуація інша. Це викликано передусім позитивним ефектом на ВВП від зростання валового нагромадження капіталу в результаті зростання прямих іноземних інвестицій з ЄС, що дає змогу переходу на більш високу криву зростання економіки у середньостроковому періоді.

Аналіз за окремими товарами, що належать до цієї галузі, показав позитивний вплив на торгівлю соняшниковою олією, адже експорт до країн ЄС може збільшитися на 4 тис. т через зниження мита на 6,4% і нейтральний вплив на торгівлю виробами з тютюну. Проте на останні Угода здебільшого вплине через наближення податкового законодавства України до чинного в ЄС. Зараз поки що не розроблено конкретного плану гармонізації податкових ставок Радою асоціації. Можна тільки зауважити, що для раціонального плану підвищення акцизу, який позитивно вплине на добробут українців, треба врахувати такі показники: доходи населення, різницю між українськими акцизними ставками та країн-сусідів, обсяги контрабанди та контрафакту і здатність української влади боротися з незаконним обігом тютюну. Без такого плану можна отримати і зменшення надходжень до бюджету, і провал політики боротьби з палінням.

Щодо результатів опитування підприємств цієї галузі, то переважна більшість респондентів не визначилися з очікуваннями щодо зміни експорту та імпорту своєї продукції, тимчасом як за нашими підрахунками вони суттєво збільшуються. Утім, 41,3% опитаних сподіваються на збільшення припливу інвестицій у свою галузь з держав ЄС, а 48,1% вказують на зменшення інвестиційних потоків з РФ. Цікавий також факт, що 57,3% представників галузі вважають, що ціни на їхню продукцію зменшаться в середньому в 1,5 разу, і це радше пов'язано із загостренням конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, на що вказують 72,4% опитаних.

8.3 Легка промисловість

Наслідки від створення ЗВТ для цієї галузі переважно також будуть позитивними. Очікується додаткове зростання обсягів випуску продукції легкої промисловості у короткостроковому періоді на 0,22%, у середньостроковому – 0,04% за Сценарієм 1.

За Сценарієм 2 ці результати суттєво поліпшуються. Це пов'язано з тим, що найбільший рівень нетарифних обмежень припадає саме на галузь «текстильне виробництво, виробництво одягу».

За Сценарієм 3 ріст обсягів випуску найбільший серед усіх галузей економіки України і сягає показника 9,84%.

У першому розділі, порівнюючи індекси порівняльних переваг і регіональної орієнтації, ми дійшли висновку щодо можливості переорієнтації торгівлі в багатьох групах товарів легкої промисловості. Тож ці результати підтверджуються прогнозами за допомогою економіко-математичної моделі, як бачимо, зростання експорту суттєве за сценаріями 2 та 3. Отже, ми маємо важливі перспективи росту цієї галузі за умови переходу на євростандарти та залучення інвестицій у галузь.

Нині вітчизняні підприємства легкої промисловості в основному виробляють продукцію з використанням давальницьких схем поставок сировини та подальшим експортом готової продукції до країн Європи. Водночас внутрішній попит на продукцію легкої промисловості задовольняється в основному за рахунок поставок готової продукції з азійських країн світу.

Основними партнерами в операціях з давальницькою сировиною є такі країни Європи, як: Бельгія, Данія, Італія, Німеччина, Польща, Сполучене Королівство. Крім того, із загального обсягу надходжень нових замовлень на виробництво продукції легкої промисловості більше 50% припадає на обсяг надходжень іноземних замовлень.

Підвищення якості та асортименту продукції легкої промисловості має забезпечити не лише зростання експортного потенціалу, а й внутрішнього ринку. Додатковим стимулом має слугувати зростання доходів мешканців України.

Очікування підприємців цієї галузі збігаються з нашими прогнозами. 53,1% опитаних передбачають збільшення обсягів експорту в середньому в 1,6 разу; на збільшення припливу інвестицій з ЄС розраховують 45,7% представників підприємств легкої промисловості (у середньому в 1,3 разу); щодо очікуваних

обсягів імпорту матеріалів для виготовлення продукції відповіді суттєво різняться.

8.4 Хімічна промисловість

У разі відкриття внутрішнього ринку очікується нарощування імпорту продукції хімічної промисловості. Навіть зараз Україна є нетто-імпортером за основними видами продукції хімічної промисловості (окрім добрив, які вітчизняні товаровиробники поставляють переважно на ринки Близького Сходу, Африки та Південної Америки). Водночас країни ЄС є нетто – експортерами практично за всіма видами продукції хімічної та нафтохімічної промисловості (виняток становить група продукції органічної хімії та добрив). Враховуючи зазначене, втрати обсягів випуску хімічної та нафтохімічної промисловості за Сценарієм 1 очікуються у короткостроковому періоді на 0,11%, у середньостроковому – 0,81%.

Прогнози змінюються на позитивні за сценаріями 2 та 3 попри незмінність зростання обсягів експорту та імпорту. Це зумовлено тим що збільшиться внутрішній попит на хімічну продукцію через міжгалузеві зв'язки.

Результати опитування збігаються з нашими прогнозами. Більшість представників хімічної галузі переконані у зменшенні обсягів експорту своєї продукції та збільшенні імпорту. Щодо зміни обсягів інвестицій з ЄС, більшість не визначилася, проте очікує скорочення обсягів з РФ. Більшість опитаних також очікує зменшення цін на свою продукцію в середньому на 51,3%, проте схоже, що це не пов'язано із загостренням конкуренції, адже лише 28, 1% опитаних вбачають таку можливість. Основні проблеми, що виникнуть у разі підписання Угоди, на думку представників хімічної галузі, – невідповідність вітчизняних стандартів, пов'язаних з охороною довкілля, та невідповідність продукції технічним вимогам ЄС.

8.5 Машинобудування

Вітчизняні товаровиробники продукції машинобудування в основному поставляють свою продукцію на ринки СНД, зокрема, Російської Федерації. Отже, оскільки частка держав – членів ЄС у структурі експорту машинобудування незначна, зниження ставок ввізного мита для України не матиме відчутного позитивного впливу на динаміку експорту вітчизняної машинобудівної продукції до країн Європи. Поряд із цим відбуватиметься розширення присутності

товаровиробників держав ЄС на внутрішньому ринку, оскільки вони є нетто-експортерами основних видів машинобудівної продукції.

Враховуючи зазначене, вступ до ЗВТ може призвести до зменшення обсягів вітчизняного виробництва продукції машинобудування, зважаючи на потенційне витіснення вітчизняного товаровиробника з внутрішнього ринку за рахунок збільшення обсягів імпорту продукції європейських виробників (яка є більш конкурентоспроможною порівняно з вітчизняними аналогами) в умовах збільшення попиту на неї українськими споживачами.

Як наслідок втрати обсягів випуску машинобудування очікуються у короткостроковому періоді на 0,04%, а у середньостроковому на 0,67% через зниження мит. Водночас за сценаріями 2 та 3 передбачається певне поліпшення стану галузі. Це може відбутися за рахунок збільшення поставок на ринок держав – членів ЄС комплектуючих, що сприятиме збільшенню обсягів випуску.

В ЄС експорт продукції машинобудування в цілому перевищує імпорт (у 1,3 разу), зокрема за такими підгрупами продукції, як: спеціалізована техніка для певних галузей (у 4,2 разу), металообробна техніка (у 3,1 разу), обладнання та техніка для промисловості (у 2,7 разу), транспортні засоби (у 2,1 разу) та енерговиробниче обладнання (у 1,7 разу).

Аналіз товарної групи легкові автомобілі, для якої є спеціальні умови, передбачені в Угоді, показав, що Україна імовірно користатиметься додатковим митом, адже частка європейських авто на українському ринку вже на граничному рівні, після якого можна застосовувати додаткові мита. Отже, суттєвого впливу Угоди на виробництво цієї продукції не відбудеться, лише може бути перерозподіл коштів від українського бюджету до європейських виробників, що зможуть експортувати в Україну 45 тис. авто без сплати ввізного мита.

Більшість опитаних підприємств машинобудівної галузі, що надали свою оцінку тенденціям експорту, вважають, що змін не буде. Однак 46,9% опитаних передбачають суттєве збільшення імпорту. Це підтверджується нашими розрахунками за Сценарієм 1 (зростання експорту несуттєве – 0,16%, тимчасом як зростання імпорту перевищує цей показник і сягає 1,29% та 2,31% у коротко- та середньострокових періодах відповідно). За іншими двома сценаріями зростання імпорту залишається більшим, аніж зростання експорту, до того ж розрив між обома показниками суттєво збільшується за Сценарієм 3. Машинобудування конче потребує модернізації, без якої воно не може конкурувати з товарами з ЄС.

8.6 Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів

Зростання обсягів випуску металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів очікуються у короткостроковому періоді на 0,40%, у середньостроковому навпаки – очікується втрата обсягів випуску на 0,20% за умови скасування мит. За 2 та 3 сценаріями передбачається зростання, але радше воно пов'язане зі збільшенням попиту на цю продукцію в суміжних галузях.

Згідно з аналізом товарної групи чорних металів не передбачається впливу Угоди на більшість підгруп, що не мають тарифів, мит або квот ЄС, і незначний вплив на ті, що мають низькі рівні мита (збільшення добробуту виробників приблизно на 22 млн євро). Отже, вони збігаються з результатами, отриманими за Сценарієм 1.

Більшість опитаних підприємств цієї галузі досить песимістичні щодо впливу Угоди на їхню галузь. Вони вважають, що обсяги експорту вітчизняної продукції зменшаться та не визначилися з імпортом. Очікують на зростання інвестицій з ЄС 38,3% респондентів у середньому на 41,3%. З іншого боку, 55,3% опитаних очікують зменшення інвестицій з РФ в 1,5 разу.

9 Висновки та рекомендації

Інтеграція у світовий економічний простір відіграє важливу роль у розвитку економіки, оскільки вона дає змогу товарам бути присутніми на нових ринках, збільшуючи загальне виробництво в країні та її експорт. Зняття кількісних та якісних обмежень щодо руху товарів, адаптація законодавства до вимог висококонкурентного середовища змушує виробників модернізувати виробництво, виготовляти продукцію, яка відповідає європейським стандартам якості, та бути ефективними управлінцями. Підприємства, які не зможуть витримати конкуренцію на цих ринках, змушені будуть здійснити перепрофілювання виробництва або піти з ринку.

У перебігу аналізування торговельних потоків і структури торгівлі між Україною та ЄС (Розділ 4) за допомогою розрахунку торговельних показників визначено, що Україна має суттєві порівняльні переваги за сировинними товарами, які характеризуються низьким ступенем обробки та низькою доданою вартістю (товари рослинного та тваринного походження, вироби з металів і хімічної галузі). Натомість держави ЄС мають переваги у високотехнологічних товарах, а це зумовлено тим, що після розпаду СРСР Україні у спадок залишилися морально й фізично застарілі активи та пасивність бізнесу до оновлення цих виробництв.

Такий факт зумовлює низький показник індексу схожості експорту між Україною та ЄС (0,38). Отже, можна очікувати великі потенційні вигоди від міжгалузевої торгівлі в разі вільної торгівлі, оскільки структура експорту між партнерами різна.

Нині український експорт компліментарний з європейським імпортом приблизно на 1/3, тимчасом як європейський експорт з українським імпортом – приблизно на 2/3. Це означає, що товари, які пропонують українські виробники, не користуються таким попитом на європейському ринку, як товари, що походять з ЄС на українському. Таким чином, додаткові чималі переваги для українських виробників можуть появитися за умови зміни структури експорту.

Результати моделювання змін умов у торгівлі за допомогою економіко-математичної моделі (Розділ 5.1) свідчать, що українська економіка в разі створення ЗВТ з ЄС може незначно втратити у середньостроковій перспективі (зниження ВВП на 0,34 в.п. – за Сценарієм 1) внаслідок низької конкурентоспроможності економіки, якщо не буде зроблено належних змін у

законодавстві та збільшення інвестицій в економіку країни. Зниження тарифних бар'єрів у торгівлі не матиме великого впливу на економіку, бо вони вже й так суттєво зменшені після вступу в СОТ. Навіть більше, результати хоча й незначні, але позитивні в короткостроковому періоді (збільшення ВВП на 0,09 в.п.) стають негативними у середньостроковому через те, що зниження тарифів відбуватиметься асиметрично: ЄС знижує їх одразу ж після набуття чинності Угодою, тимчасом як Україна матиме певний перехідний період для поступового зниження ввізних мит. Отже, виходить, що Україна користуватиметься одразу ж перевагами від скасування тарифних бар'єрів, а через певний час повинна буде відкрити і свій ринок для ЄС, що за умови незмінності інших чинників сприятиме збільшенню обсягів імпорту (на 1,19 в.п.) понад збільшення обсягів експорту (0,63 в.п.).

Щоб скористатися всіма перевагами нових умов у торгівлі вітчизняні виробники передусім повинні адаптуватися до технічних, санітарних, фіто-санітарних та інших стандартів і вимог ЄС (зняття нетарифних обмежень, Сценарій 2). Це зумовить зростання ВВП у короткостроковому періоді на 0,77 в.п. і на 1,09 в.п. у середньостроковому.

За рахунок підписання Угоди про асоціацію з ЄС відбудеться поліпшення інвестиційного клімату. Приплив іноземного капіталу дасть змогу компенсувати втрати від скасування тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі та забезпечить розвиток конкурентоспроможних виробництв на території України. За нашими розрахунками, за умови зростання обсягів прямих іноземних інвестицій у найпривабливішій галузі економіки України на 20 в.п., ВВП може зрости на 2,65 в.п. у короткостроковому періоді та на 3,29 в.п. у середньостроковому (Сценарій 3).

За результатами дослідження можна також зробити висновок, що державний бюджет через зниження митних ставок та увідповіднення нормативно-правової бази до директив ЄС зазнає певних втрат (від 0,05 в.п. до 1,53 в.п.) за сценаріями 1 і 2, тобто без урахування інвестицій. Проте ці втрати можуть бути нівельовані загальним зростанням економіки, що збільшить базу оподаткування (за умови зростання обсягів прямих іноземних інвестицій – Сценарій 3 – надходження до бюджету можуть збільшитися на 2,10 в.п. у короткостроковому періоді та на 2,39 в.п. у середньостроковому).

Основним ризиком для України у середньостроковій перспективі буде посилення сировинного складника українського експорту у разі невикористання вигод від зняття нетарифних бар'єрів для модернізації економіки та можливостей для залучення інвестицій. Отже, за умови невиконання належних реформ сировинна спрямованість буде закріплюватися і посилюватися.

Зважаючи на досвід країн Центральної та Східної Європи (Розділ 7), які підписали подібні угоди з ЄС, у періоді два–чотири роки можуть спостерігатися певні складнощі, пов'язані з необхідністю адаптації підприємствами до нових умов у торгівлі, а у довгостроковому періоді (п'ять–десять років) варто очікувати позитивних змін структури експорту товарів з України, а саме збільшення частки високотехнологічних товарів за рахунок збільшення частки машино- та приладобудування, електроніки, товарів хімічної промисловості та металопродукції з високим ступенем обробки цих товарів.

Ці зміни уособлюються коефіцієнтом ЕСІ, середнє значення якого 1995 року для країн ЦСЄ – 0,77, тимчасом як 2007 року -1, 06. У період від підписання Угоди про асоціацію до вступу в ЄС обсяги експорту в цих країнах зросли в середньому втричі.

Ця характеристика ставала властивою для економік постсоціалістичних країн за рахунок збільшення інвестування та створення виробничих активів і європейськими, і внутрішніми компаніями, які планували виходити на європейський або суміжні ринки.

Окрім цього, необхідно відзначити той факт, що в довгостроковому періоді спостерігається збільшення загальної конкурентоспроможності європейського регіону за рахунок підписання Угоди про асоціацію та приєднання нових держав до ЄС.

Аналіз впливу Угоди про асоціацію за окремими групами товарів за допомогою моделі часткової рівноваги (Розділ 5.2) показав такі результати:

- На сьогодні діюче ввізне мито в ЄС на пшеницю твердих сортів становить 148 євро/т, на пшеницю м'яких сортів – 98 євро/т і на кукурудзу – 94 євро/т. Угода передбачає скасування ввізного мита на пшеницю твердих сортів і впровадження квот, у рамках яких діятиме нульова ставка мита для пшениці м'яких сортів і кукурудзи, 950 000 т і 400 000 т відповідно, в перший рік з поступовим зростанням. За рахунок впровадження квоти, в рамках якої діє

нульова ставка ввізного мита в ЄС, очікується зростання експорту зернових культур (пшениця м'яких сортів – на 2,5 млн т, кукурудза – на 0,3 млн т).

- Поступове зменшення експортного мита на насіння соняшнику з 10% на 0,9 в.п. щороку впродовж наступних десяти років призведе до зростання експорту цього товару з України майже на 6 тис. т. Зростання ціни дасть щороку виробникам близько 270 млн грн за кожне зниження мита.
- Скасування ввізного мита в ЄС на соняшникову олію, що зараз перебуває на рівні 6,4%, призведе до зменшення світової ціни на цей продукт на 1,8% (адже Україна є світовим лідером за експортом соняшникової олії) та збільшення експорту на 4 тис. т.
- Основна маса продажу з товарної групи чорних металів припадає на підгрупи, що не мають жодних тарифів, мит або квот від ЄС. Феросплави та чавун мають низькі рівні мита, скасування яких збільшить дохід виробників приблизно на 22 млн євро, базуючись на даних за 2012 рік.
- Базова ставка ввізного мита на легкові автомобілі становить 10%, на зниження якої Україна матиме перехідний період 10 років. Якщо імпорт авто досягає граничного обсягу (45 тис. шт.), Україна може запроваджувати додаткові обмеження. Оскільки частка авто європейських марок уже на рівні, що визнано граничним згідно з умовами угоди (2012 року імпорт авто з ЄС був 76,7 тис. шт.), очікується, що в умовах підписаної Угоди більшу частку автомобілів імпортуватимуть з максимальним митом 10%. Однак ми вважаємо, що цей протекціоністський бар'єр недостатній для спонукання виробників розміщувати складання автомобілів і подальшу локалізацію виробництва, що спричинить подальший спад обсягів виробництва українського автопрому.
- Одна з ключових умов Угоди про асоціацію – гармонізація податкового законодавства, а саме наближення до директив ЄС щодо ПДВ та акцизів. Зокрема згідно з Угодою Україна має поступово наближувати акцизні ставки на тютюнові вироби, наскільки це можливо, до мінімальних ставок

ЄС (90 євро за 1 000 сигарет). Зараз ставка становить близько 20 євро. Досвід Латвії, Болгарії, інших членів ЄС з низьким рівнем ВВП на особу свідчить про суттєве зростання частки контрабандної та контрафактної продукції на місцевому ринку внаслідок підвищення ставок акцизу.

- Враховуючи, з одного боку, бажаність підвищення акцизів задля запобігання шкоди здоров'ю людей і збільшення доходів бюджету, а з іншого – необхідність зупинки контрабанди, пропонується розробити план поступового підвищення акцизів відповідно до Угоди про асоціацію.

Щоб скористатися всіма перевагами від Угоди про асоціацію український бізнес має займати активну позицію та ретельно аналізувати, як кожне положення цієї Угоди вплине на їхню діяльність. Однак за результатами опитування щодо очікувань підприємців від її підписання (Розділ 6) можна дійти висновку про низьку обізнаність вітчизняних виробників – більш як 60% чули про проекти угод між Україною та ЄС, а також Україною та МС, проте не знають детально положень цих проектів, а тому не можуть об'єктивно оцінити загрози та переваги від євроінтеграції чи інтеграції з МС.

Більшість суб'єктів підприємницької діяльності в Україні підтримують євроінтеграційний вектор держави, хоча й визнають, що євроінтеграція зумовить суттєві складнощі для низки вітчизняних підприємств, що пов'язано з низьким рівнем конкурентоспроможності самих суб'єктів бізнесу, невідповідністю якості їхньої продукції вимогам міжнародних стандартів, необхідністю проведення додаткових випробувань і сертифікації, ліцензування.

Підприємці очікують, що приєднання України до ЗВТ, а також тісніша співпраця з ЄС сприятимуть усуненню великої кількості перешкод здійснення ЗЕД: спрощення та здешевлення митних перевірок, вдосконалення податкового законодавства, вдосконалення інституційного базису міжнародного економічного співробітництва.

Попри певні ускладнення, пов'язані з додатковим витратами суб'єктами бізнесу на гармонізацію своєї діяльності відповідно до нормативів ЄС, представники підприємств очікують отримати додаткові переваги, пов'язані з підвищенням якості продукції та послуг, отриманням можливості виходу на нові ринки, модернізацією роботи підприємств і вдосконаленням їхнього

технологічного укладу, що сприятиме комплексному підвищенню конкурентоспроможності і окремих суб'єктів підприємницької діяльності, і економіки держави загалом.

На основі проведеного дослідження ми рекомендуємо:

- Зробити більш деталізований аналіз позитивних і негативних впливів ЗВТ на окремі галузі.
- Максимально поширити інформацію про впливи передусім серед самих підприємців, провести обговорення з усіма зацікавленими сторонами.
- Розробити програми розвитку галузей, важливих для вітчизняної економіки з погляду випуску та зайнятості, включаючи можливості, які надає Угода про асоціацію з ЄС.
- У подальших переговорах з ЄС враховувати у планах імплементації норм Угоди особливості української економіки.
- Максимально використовувати пропоновану експертну та іншу допомогу ЄС у розробленні законодавства та створенні умов для підсилення позитивних і пом'якшення негативних наслідків створення ЗВТ+.
- Активізувати переговори з іншими стратегічними торговельними партнерами щодо забезпечення взаємного доступу на ринки та провести детальний попередній аналіз наслідків наступних угод.

Список джерел

1. Brenton, P. (1999). Study on the Economic Feasibility, General Economic Impact and Implications of a Free Trade Agreement between the European Union and Ukraine according to the Partnership and Cooperation Agreement.
2. Emerson, M., Edwards, T. H., Gazizullin, I., Lücke, M., Müller-Jentsch, D., Nanivska, V., ... & Shumylo, O. (2006). THE PROSPECT OF DEEP FREE TRADE.
3. ІЕД (2006). Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків від створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.
4. Ecorys and CASE-Ukraine (2007). Global Analysis Report for the EU-Ukraine TSIA, Ref. TRADE06/D01, DG-Trade. European Commission.
5. Maliszewska, M., Orlova, I., & Taran, S. (2009). Deep integration with the EU and its likely impact on selected ENP countries and Russia. CASE Network Reports, (88).
6. Francois, J., & Manchin, M. (2009). CASE Network Reports No. 84 Economic impact of a potential Free Trade Agreement (FTA) between the European Union and the Commonwealth of the Independent States.
7. Cramon-Taubadel, V., Hess, S., & Brummer, B. (2010). A preliminary analysis of the impact of a Ukraine-EU free trade agreement on agriculture. World Bank Policy Research Working Paper Series, Vol.
8. Frey, M., & Olekseyuk, Z. (2011). The EU-Ukraine trade liberalization: How much do the costs of tariff elimination matter? (No. 308). Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut Regensburg, Arbeitsbereich Wirtschaft, Migration und Integration.
9. Eurasian Development Bank. (2012). UKRAINE AND THE CUSTOMS UNION Comprehensive assessment of the macroeconomic effects of various forms of deep economic integration of Ukraine and the member states of the Customs Union and the Common Economic Space. Centre for Integration Studies. Saint Petersburg.
10. Shepotylo, O. (2013). Export Potential, Uncertainty, and Regional Integration: Choice of Trade Policy for Ukraine. Uncertainty, and Regional Integration: Choice of Trade Policy for Ukraine (July 2, 2013).
11. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Росією // Посольство України в Російській Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/trade>.

12. Українці вірять у підписання асоціації з ЄС у листопаді / опитування; 16 жовтня 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theinsider.com.ua/politics/525ebea5ed3d9>.
13. Результати дослідження, проведеного ІЕД в рамках проекту «Економічний компонент Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: професійний аналіз та публічна дискусія» за фінансової підтримки Міжнародного фонду «Відродження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2013/EU_Ukraine/30.09.2013_press-conference/Impact_of_DCFTA_on_state_2013-09-27.pdf.
14. Ease of Doing Business in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
15. Страйк польських митників переріс з попереджувального у безстроковий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.ua/ua/news/2012/05/10/347840>.
16. Веб-сторінка Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org.ua.
17. Українська металургія: конкурентоспроможність коштом пільг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de/українська-металургія-конкурентоспроможність-коштом-пільг/a-16886045>.
18. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
19. Лазур П.Ю. Державне регулювання малого і середнього бізнесу в країнах Європейського Союзу // Науковий вісник, 2004, вип. 14.7.– С. 217 – 224.
20. Малий бізнес: зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.potencial.org.ua/view/news/maliy-biznes--zarubigniy-dosvid.html>.
21. Україні потрібна виважена міжнародна торговельна політика / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u-e-r.eu/analytics/2013/july/ukran-potrjna-vivagena-mgnarodna.html>.
22. Світовий досвід е-урядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nc.gov.ua/menu/e_gov/.
23. Украине следует ожидать оттока российских инвестиций в случае ассоциации с Евросоюзом – представитель ЕЭК // ИТАР ТАСС от 20/09/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itar-tass.com/c16/884207.html>.
24. Рибаківа І. Угода про асоціацію з ЄС: ріст інвестицій на 25% і втрати в машинобудуванні / Ірина Рибаківа // Gazeta.ua від 12.09.2013

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/ua/articles/business/_dogovor-ob-associacii-c-es-rost-investicij-na-25-i-poteri-v-mashinostroenii/515995.
25. Мельничук В. Маємо не національну, а олігархічну економіку, яка перетворює Україну на сировинну колонію / Віталій Мельничук // Тиждень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/69980>.
26. УАК: Асоціація з ЄС стабілізує ціни на українську продукцію // Економіка. Економічні новини України. – 2013, 23 жовтня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.for-ua.com/economics/2013/10/23/161350.html>.
27. Медведчук: Україна в асоціації з ЄС продасть себе недорого // Українське рейтингове агентство «УРА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ura-inform.com/uk/politics/2013/06/26/medvedchuk-ukraina-v-assotsiatsii-s-es-prodast-sebja-nedorogo>.
28. Асоціація з ЄС вже в перший рік дасть Україні можливість збільшити експорт товарів на \$10 млрд дол. // Дзеркало тижня. – 2013, 13 жовтня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/asociaciya-z-yes-vzhe-u-pershiy-rik-dast-ukrayini-mozhlyvist-zbilshiti-postavki-tovariv-za-kordon-na-10-mlrd-129983_.html.
29. Радник Путіна: будемо проти українських товарів вводити імпорتنний тариф // Українська правда. – 2013, 8 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/09/8/393546>.
30. Закон України «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 року № 2371-III.
31. Проект Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами.
32. Статистична база: The International Trade Centre (Market Access Map), [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.macmap.org>.
33. Статистична база: World Tariff Profiles 2012, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org/>.
34. Статистична база: UNCTADSTAT, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org>.
35. Статистична база: UNCOMTRADE, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org>.
36. Kellman, M. H., & Shachmurove, Y. (2011). Herfindahl-Hirschman Meets International Trade and Development Theories (No. 50).

37. Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., ... & Yildirim, M. (2011). *The atlas of economic complexity*. Boston. USA.
38. Anderson, J. E., & Van Wincoop, E. (2004). *Trade costs* (No. w10480). National Bureau of Economic Research.
39. Jakubiak, M., Maliszewska, M., Orlova, I., Rokicka, M., & Vavryschuk, V. (2009). *Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU*. CASE Network Reports, (68).
40. Vanzetti, D., de C ordoba, S. F., & Chau, V. (2005). *Banana split: how EU policies divide global producers* (Vol. 31). United Nations Publications.

Додатки

Додаток 1

Таблиця 1.1 Вплив створення простої зони вільної торгівлі та поглибленої зони вільної торгівлі на обсяги випуску основних галузей економіки та добробут України

Галузь \ Випуск	ІЕД		СЕРС		САСЕ	
	ЗВТ	ЗВТ +	ЗВТ	ЗВТ +	ЗВТ	ЗВТ +
Сільське господарство	1,3%	2,2%	-8,6%	-22,6%	-1,4%	-0,5%
Добувна промисловість	10,1%	10,6%	-7,3%	-47,6%	-2,2%	-3,6%
Харчова промисловість	-13,2%	-15,7%	34%	55,2%	-4,6%	8,1%
Металургія	10,3%	10,6%	54,1%	93,1%	4,1%	8,2%
Текстильна промисловість	55,4%	56%	22,4%	34,2%	27,3%	50,4%
Машинобудування	-13,1%	-14,8%	13,9%	29%	13,3%	20,2%
Загальна зміна добробуту	7,7%	17,2%	3%	9,9%	3,3%	5,3%

Джерело: Розрахунки ІЕД, СЕРС та САСЕ

Таблиця 2.1 Частка країн ЄС–27 у зовнішній торгівлі України за видами економічної діяльності, %

Вид економічної діяльності	Частка країн ЄС–27 у експорті товарів, %			Частка країн ЄС–27 у імпорті товарів, %			Частка країн ЄС–27 у зовнішньо-торговельному обороті товарів України, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	22,2	28,4	29,2	38,7	42,8	42,7	26,2	31,2	31,8
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	3,6	1,2	1,6	69,8	70,4	68,4	68,2	69,1	67,7
Рибальство, рибництво	10,5	12,5	21,2	16,8	13,1	12,8	16,5	13,1	13,0
Добування неенергетичних матеріалів	50,5	44,8	43,5	5,1	5,9	6,0	35,4	35,5	34,1
Добування вуглеводнів	24,3	26,1	32,1	6,2	6,1	7,5	9,1	9,4	10,5
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	12,7	14,3	20,9	38,5	38,5	40,4	25,8	27,0	30,2
Легка промисловість	79,2	77,1	71,6	29,2	35,3	22,0	43,7	49,0	33,6
Обробка деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	33,2	32,4	28,9	66,2	65,0	64,5	50,7	48,9	46,7
Хімічна та нафтохімічна промисловість, виробництво гумових і пластмасових виробів	18,5	19,0	15,4	54,1	52,9	52,5	43,7	41,5	40,7
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	19,6	20,3	15,6	42,7	45,9	38,5	36,2	39,4	31,4
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	25,0	26,7	21,3	31,7	30,8	30,2	26,3	27,5	23,2
Машинобудування	20,2	17,8	19,2	46,1	46,5	41,8	35,3	35,9	33,4
Інші види виробництва	23,6	24,0	19,7	40,5	42,0	35,2	33,5	34,4	28,7
Разом	25,4	26,3	24,8	31,4	31,2	30,9	28,7	29,0	28,2

Джерело: Держстат


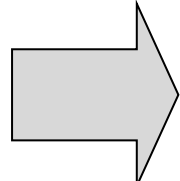
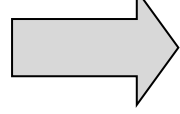
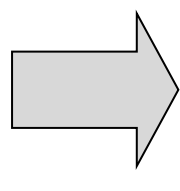
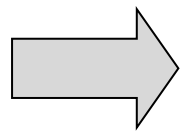
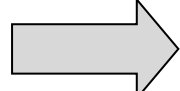
Таблиця 2.2 Частка країн ЄС–27 у обсягах прямих іноземних інвестицій (ПІІ) (акціонерний капітал) України за видами економічної діяльності, %, на початку

Вид економічної діяльності	Частка ЄС у загальному обсязі				Структура ПІІ з держав ЄС			
	2010	2011	2012	На 31.12.2012	2010	2011	2012	На 31.12.2012
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	81,3	85,4	88,2	86,8	2,0	2,0	1,5	1,6
Промисловість	85,6	86,2	87,7	85,0	36,0	34,2	32,7	33,9
добувна промисловість	71,2	68,5	67,1	72,7	2,4	2,3	2,2	2,6
переробна промисловість	87,0	88,1	89,6	85,1	32,8	31,1	28,8	27,9
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	81,4	82,5	87,0	69,2	4,7	4,2	4,8	4,9
легка промисловість	86,4	87,0	81,5	85,6	0,4	0,3	0,3	0,3
обробка деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	67,4	70,2	69,7	67,6	0,6	0,6	0,5	0,5
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	85,1	84,2	78,4	79,4	0,7	0,6	0,4	0,4
виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	97,8	97,6	97,3	95,4	1,4	1,3	1,0	0,9
хімічна та нафтохімічна промисловість	80,3	81,0	89,4	89,1	3,1	3,1	2,8	2,7
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	94,7	92,4	91,5	85,7	2,4	2,1	2,1	2,1
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	95,9	97,1	97,2	97,0	16,9	16,3	14,7	13,9
машинобудування	63,1	65,2	64,7	66,4	2,3	2,2	1,8	1,8
інші галузі промисловості	52,3	54,0	56,9	57,9	0,4	0,4	0,3	0,3
виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	81,3	81,9	91,0	96,0	0,8	0,8	1,7	3,4
Будівництво	82,3	81,3	74,1	74,6	5,7	5,4	1,5	1,7
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	67,8	69,9	73,1	72,5	9,3	9,5	9,8	10,1
Діяльність готелів і ресторанів	46,4	48,0	29,8	29,1	0,7	0,6	0,5	0,5
Діяльність транспорту та зв'язку	61,3	67,3	79,6	80,5	3,2	3,3	5,4	5,7
Фінансова діяльність	81,5	78,6	79,6	79,0	32,1	33,6	32,0	29,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	70,9	73,3	77,9	76,6	9,6	9,9	15,9	16,1
Освіта	21,3	59,1	47,6	36,7	0,01	0,01	0,005	0,01
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	25,5	30,3	27,9	28,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	83,8	81,0	65,5	66,2	1,5	1,3	0,6	0,6
Разом	78,9	78,9	80,1	78,9	100	100	100	100

Джерело: Держстат

Додаток 3

Ознака вибірки:

Кількісні ознаки вибірки та часові параметри опитування		Опитано – 1 292 респонденти (дійсних анкет – 1 106 анкет); час проведення – жовтень 2013 р.
<i>Для дійсних анкет</i>		
Галузь, у якій працюють респонденти		Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (7,8%), добувна промисловість і розробка кар'єрів (6,2%), переробна промисловість (25,9%), постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (3,7%), водопостачання; каналізація, поводження з відходами (1,6%), будівництво (9,8%), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (32,4%), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (6,3%), тимчасове розміщування й організація харчування (5,1%), інформація та телекомунікації (4,7%), фінансова та страхова діяльність (8,9%), операції з нерухомим майном (4,2%), професійна, наукова та технічна діяльність (4,4%), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (5,2%); державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (2,7%), освіта (12,4%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (4,6%), мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (3,3%), надання інших видів послуг (3,2%)
Тип підприємств за їхньою активністю у зовнішньоекономічній діяльності		підприємства-експортери – 13,3%; підприємства-імпортери – 21,2%; підприємства-експортери та імпортери одночасно – 26,4%; підприємства, що працюють на внутрішньому ринку, – 39,1%
Географічний розподіл респондентів		Автономна Республіка Крим (1,4%), Вінницька (2,5%), Волинська (3,1%), Дніпропетровська (0,7%), Донецька (5,3%), Житомирська (1,7%), Закарпатська (4,6%), Запорізька (1,9%), Івано-Франківська (4,2%), Київська (2,0%), Кіровоградська (1,2%), Луганська (4,7%), Львівська (19,4%), Миколаївська (1,2%), Одеська (1,7%), Полтавська (2,4%), Рівненська (3,0%), Сумська (0,8%), Тернопільська (3,2%), Харківська (22,4%), Херсонська (1,2%), Хмельницька (2,5%), Черкаська (1,8%), Чернівецька (2,9%), Чернігівська (2,3%), Київ (1,9%)
Розподіл підприємств за розміром		Мікропідприємства (менше 10 працівників, річний дохід менше 2 млн євро) – 34,4%; малі підприємства (10–50 працівників, річний дохід 2–10 млн євро) – 43,6%; середні підприємства (51–250 працівників, річний дохід 11–50 млн євро) – 16,2%; великі підприємства (більше 250 працівників, річний дохід більше 50 млн євро) – 5,8%
Розподіл респондентів за посадою		Вище керівництво підприємств – 21,8%; представники середньої ланки керівництва підприємств – 69,3%; робітники – 8,9%

Анкета та узагальнені результати відповідей, %

Міжнародний центр перспективних досліджень проводить опитування щодо очікувань можливого впливу підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі Угода), що готується на заміну Угоди про партнерство та співробітництво. Основна мета цього дослідження – визначення напрямів максимізації позитивних ефектів для вітчизняної економіки (зокрема для українських підприємств) від підписання цієї Угоди та поліпшення ситуації у сфері зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та ЄС.

Запрошуємо вас взяти участь у цьому опитуванні та висловити свою думку щодо задекларованих запитань.

Ви вважаєте, що Україні потрібно посилити всебічну інтеграцію:

- ✓ з Європейським Союзом (ЄС) – 45,3%
- ✓ з Російською Федерацією (РФ) – 23,2%
- ✓ паралельно розвивати стосунки і з ЄС, і з РФ – 28,4%
- ✓ Інше (вкажіть) побудова зовнішньої економічної політики за швейцарським принципом – 3,1%

Чи відомо вам про загальні положення участі України у Митному союзі (між Білоруссю, Казахстаном, Російською Федерацією)?

- ✓ Так – 17,6%
- ✓ Ні – 8,9%
- ✓ Я чув(ла) про Митний союз між цими країнами, але не знаю достеменно, про що йдеться – 67,1%
- ✓ Важко відповісти – 6,4%

Чи відомо вам про загальні положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС?

- ✓ Так – 19,3%
- ✓ Ні – 4,8%
- ✓ Я чув(ла) про таку Угоду, але не знаю достеменно, про що у ній йдеться – 73,2%
- ✓ Важко відповісти – 2,7%

З якими перешкодами вам доводиться стикатися під час проходження митної перевірки в державах ЄС під час експорту/імпорту товарів/послуг? (можливі кілька варіантів відповідей)

- ✓ Проходження митної перевірки в державах ЄС під час експорту/імпорту потребує тривалого часу – 87,2% кількості респондентів – учасників ЗЕД
- ✓ Проходження митної перевірки в державах ЄС під час експорту/імпорту потребує великих коштів - 74,9% кількості респондентів – учасників ЗЕД
- ✓ Нечіткі або невизначені норми проходження митної перевірки – 34,1% кількості респондентів – учасників ЗЕД
- ✓ Проблеми відсутні – 1,5% кількості респондентів – учасників ЗЕД
- ✓ Важко сказати – 14,8% кількості респондентів – учасників ЗЕД
- ✓ Наше підприємство не здійснює зовнішньоекономічної діяльності – 39,1%
- ✓ Інше (зазначте) в експорті/імпорті всередині ЄС – проблеми практично відсутні – 0,5

Скільки днів у середньому витрачає ваше підприємство на підготовку та реалізацію експортної/імпортної операції?

- ✓ Зазначте – 44,2% (в середньому 7,5 дня – так вважають ті, що зазначили кількість днів)
- ✓ Важко відповісти – 16,7%
- ✓ Наше підприємство не здійснює зовнішньоекономічної діяльності – 39,1% загальної кількості респондентів

Скільки часу в середньому витрачає ваш перевізник на кордоні з державами ЄС під час експорту/імпорту товарів?

- ✓ Менше доби – 16,5% респондентів – суб'єктів ЗЕД
- ✓ Близько доби – 26,4% респондентів – суб'єктів ЗЕД
- ✓ Понад добу – 16,7% респондентів – суб'єктів ЗЕД
- ✓ Важко сказати – 40,4% респондентів – суб'єктів ЗЕД
- ✓ Наше підприємство не здійснює зовнішньоекономічної діяльності – 39,1%

Чи повинна ваша компанія дотримуватися внутрішніх технічних умов для продажу своєї продукції на внутрішньому ринку?

- ✓ Так – 35,6%
- ✓ Так, але лише для окремих товарів/послуг – 11,4%
- ✓ Ні – 5,7%
- ✓ Ми не здійснюємо продажу на внутрішньому ринку – 32,2% загальної кількості респондентів
- ✓ Важко відповісти – 15,1%

Чи повинно ваше підприємство дотримуватися технічних умов, які відрізняються від вітчизняних, для продажу своєї продукції на ринку ЄС?

- ✓ Так – 25,9%
- ✓ Так, але лише для окремих товарів/послуг – 45,7%
- ✓ Ні – 4,6%
- ✓ Важко відповісти – 23,8%

Яка вартість дотримання технічних умов України порівняно з технічними умовами ЄС. Дотримання технічних умов державах ЄС є:

- ✓ Набагато дорожчим – 7,3%
- ✓ Дорожчим – 18,2%
- ✓ Приблизно однакової вартості – 22,5%
- ✓ Дешевшим – 3,3%
- ✓ Набагато дешевшим – 1,2%
- ✓ Важко відповісти – 47,5%

Для вашого підприємства найбільш обтяжливими та дорогими є технічні стандарти, які стосуються:

- ✓ Якості продукції – 22,3% загальної кількості
- ✓ Випробувань та сертифікації – 27,2% загальної кількості
- ✓ Безпеки споживача – 16,1% загальної кількості
- ✓ Маркування та пакування – 7,5% загальної кількості
- ✓ Захисту навколишнього середовища – 4,6% загальної кількості
- ✓ Інше (вказіть) – 1,3% загальної кількості
- ✓ Важко відповісти – 21% загальної кількості

Чи маєте ви складнощі з отриманням інформації про чинні технічні умови в державах ЄС? Як ви оцінюєте легкість доступу до необхідної інформації:

- ✓ Легко – 9,3%
- ✓ Не дуже складно – 15,1%
- ✓ Не дуже легко – 20,2%
- ✓ Складно – 19,1%
- ✓ Інформація недоступна – 26,7%
- ✓ Важко сказати – 9,6%

Чи застосовують щодо вашого підприємства під час здійснення експортних/імпортних операцій такі заходи:

- ✓ Антидемпінгове мито – 8,5% суб'єктів ЗЕД

- ✓ Компенсаційне мито – 3,2% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Ліцензування – 33,4% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Квоти – 11,2% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Інші заходи (вказіть) – 4,7% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Експорт/імпорт, який здійснює наша компанія, не підлягає жодним обмежувальним заходам – 22,3% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Не знаю – 32,6% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Наше підприємство не здійснює ЗЕД – 39,1% загальної кількості

Яка орієнтовна вартість експортних/імпортних процедур щодо вашого річного прибутку, отриманого від експорту/імпорту?

Вкажіть у % - 31,6% (середнє серед тих суб'єктів ЗЕД, що вказали % 18,8%)

- ✓ Не знаю – 68,4% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Наше підприємство не здійснює ЗЕД – 39,1% загальної кількості

Як ви оцінюєте ступінь обмеження зазначеними вище заходами вашої експортної/імпортної діяльності? Обведіть відповідну цифру у кожному рядку таблиці

№ з/п	Вид заходів	Взагалі не обмежують	Трохи обмежують	Обмежують	Дуже обмежують	Забороняють	Важко сказати
1	Антидемпінгове мито	1 (8,3% суб. ЗЕД)	2 (1,4%)	3 (3,4%)	4 (1,3%)	5 (0,5%)	6 (85,1%)
2	Компенсаційне мито	1 (4,6 % суб. ЗЕД)	2 (3,3%)	3 (1,4%)	4 (0,3%)	5 (0,2%)	6 (90,2)
3	Ліцензування	1 (13,8% суб.ЗЕД)	2 (6,7%)	3 (9,2%)	4 (2,5%)	5 (0,4%)	6 (67,4%)
4	Квоти	1 (5,4 %)	2 (2,8%)	3 (0,1%)	4 (0,1%)	5 (0,2%)	6 (77,9%)
5	Інші заходи	1 (2,6 % суб. ЗЕД)	2 (3,8%)	3 (7,1%)	4 (3,3%)	5 (2,8%)	6 (80,4)

Наше підприємство не здійснює ЗЕД – 39,1% загальної кількості

На вашу думку обсяги експорту продукції/послуг вашого підприємства до держав ЄС за умови підписання Угоди:

- ✓ Збільшаться (36,8% кількості суб'єктів ЗЕД)(вказіть прогнозований обсяг збільшення – в середньому на 74% прогноз тих, які сказали, що збільшиться)
- ✓ Зменшаться 24,3% кількості суб'єктів ЗЕД (вказіть прогнозований обсяг зменшення – в середньому на 17,3% тих, які сказали, що зменшиться)
- ✓ Залишаться без змін – 35,8%
- ✓ Наше підприємство не здійснює експортних операцій – 60,3% загальної кількості
- ✓ Важко відповісти – 26,3%

На вашу думку, обсяги імпорту продукції/послуг вашого підприємства з держав ЄС за умови підписання Угоди:

- ✓ Суттєво збільшаться – 28,6% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Збільшаться – 25,1% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Зменшаться – 12,3% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Суттєво зменшаться – 7,3% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Залишаться без змін – 5,8% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Наше підприємство не здійснює імпортних операцій – 52,4% загальної кількості
- ✓ Важко відповісти – 29,3% загальної кількості

Обсяги імпорту матеріалів (сировини, комплектуючих та ін.), які використовуються у виробництві продукції/послуг вашого підприємства з держав ЄС за умови підписання Угоди:

- ✓ Збільшаться 34,6% суб'єктів ЗЕД (вказіть прогнозований обсяг збільшення – в середньому на 16,7% тих, які сказали, що збільшиться)

- ✓ Зменшаться 7,2% суб'єктів ЗЕД (вказіть прогнозований обсяг зменшення – в середньому на 13,4% тих, які сказали, що зменшиться)
- ✓ Залишаться без змін 18,9% суб'єктів ЗЕД
- ✓ Наше підприємство не здійснює імпорتنних операцій – 47,6% загальної кількості
- ✓ Важко відповісти – 39,3% загальної кількості

Обсяги інвестиційних надходжень до вашого підприємства з держав ЄС за умови підписання Угоди?

- ✓ Збільшаться – 24,8% загальної кількості (вказіть прогнозований обсяг збільшення – в середньому на 13,8% тих, які сказали, що збільшиться)
- ✓ Зменшаться – 6,4% загальної кількості (вказіть прогнозований обсяг зменшення – в середньому на 8,1% тих, які сказали, що зменшиться)
- ✓ Залишаться без змін – 19,6% загальної кількості
- ✓ Важко відповісти – 46,4% загальної кількості
- ✓ Інше (*прокоментуйте*) – 2,8%

Чи є ризик скорочення обсягів інвестиційних надходжень з РФ за умови підписання Угоди?

- ✓ Збільшаться – 8,5% (вказіть прогнозований обсяг збільшення – в середньому на 7,5% тих, які сказали, що збільшиться)
- ✓ Зменшаться – 18,7% (вказіть прогнозований обсяг зменшення – в середньому на 24,9% тих, які сказали, що зменшаться)
- ✓ Залишаться без змін – 17,6%
- ✓ Важко відповісти – 44,8%
- ✓ Інше (*прокоментуйте*) – 10,4%

Ціни на продукцію вашого підприємства в разі підписання Угоди:

- ✓ Збільшаться – 9,7% (прогнозоване зростання цін – в середньому на 7,4% тих, які сказали, що збільшаться)
- ✓ Зменшаться – 26,8% (прогнозоване зниження цін – в середньому на 15,4% тих, які сказали, що зменшаться)
- ✓ Залишаться без змін – 31,2%
- ✓ Важко відповісти – 32,3%

Ціни на імпортні матеріали, що використовуються у виробництві вашої продукції в разі підписання Угоди:

- ✓ Збільшаться – 8,6% (прогнозоване зростання цін – в середньому на 16,4% тих, які сказали, що збільшаться)
- ✓ Зменшаться – 7,4% (прогнозоване зниження цін – в середньому на 6,3% тих, які сказали, що зменшаться)
- ✓ Залишаться без змін – 29,7%
- ✓ Важко відповісти – 54,3%

Конкуренція на внутрішньому ринку за умови підписання Угоди:

- ✓ Збільшиться – 68,1%
- ✓ Зменшиться – 6,8%
- ✓ Залишиться без змін – 5,3%
- ✓ Важко відповісти – 19,8%

Складнощі, що виникнуть у вашого підприємства в разі підписання Угоди, пов'язані з:
(можна зазначити кілька відповідей)

- ✓ Невідповідністю продукції нашого підприємства технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС – 27,3%
- ✓ Невідповідністю вітчизняних стандартів, пов'язаних з охороною навколишнього середовища – 21,4%
- ✓ Невідповідністю вітчизняних стандартів фітосанітарним стандартам ЄС – 22,3%

- ✓ Складнощів не виникне – 18,2%
- ✓ Неможливість витримати конкуренцію з підприємствами ЄС – 33,9%
- ✓ Інше (прокоментуйте) – 3,6%

Основні переваги, які ви вбачаєте від підписання Угоди для вашого підприємства:

(можливо зазначити кілька відповідей)

- ✓ Наближення продукції технічним вимогам, розробленим на основі директив ЄС – 27,6%
- ✓ Наближення виробництва продукції до стандартів ЄС, пов'язаних з охороною навколишнього середовища – 29,2%
- ✓ Наближення вітчизняних стандартів фітосанітарним стандартам ЄС – 16,3%
- ✓ Наближення податкового законодавства до законодавства ЄС – 38,7%
- ✓ Загальне підвищення якості продукції – 31,9%
- ✓ Переваг немає – 4,1%
- ✓ Інше (прокоментуйте) – 3,2%

Вкажіть, у якій галузі працює ваше підприємство³⁶

Секція за КВЕД 2010	Назва	%
<u>А</u>	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7,8
<u>В</u>	Добувна промисловість і розробка кар'єрів	6,2
<u>С</u>	Переробна промисловість	25,9
<u>Д</u>	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3,7
<u>Е</u>	Водопостачання; каналізація; поводження з відходами	1,6
<u>Е</u>	Будівництво	9,8
<u>С</u>	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	32,4
<u>Н</u>	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,3
<u>І</u>	Тимчасове розміщування й організація харчування	5,1
<u>І</u>	Інформація та телекомунікації	4,7
<u>К</u>	Фінансова та страхова діяльність	8,9
<u>Л</u>	Операції з нерухомим майном	4,2
<u>М</u>	Професійна, наукова та технічна діяльність	4,4
<u>Н</u>	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5,2
<u>О</u>	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2,7
<u>Р</u>	Освіта	12,4
<u>Q</u>	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,6
<u>Р</u>	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3,3
<u>С</u>	Надання інших видів послуг	3,2
		152,4

Тип вашого підприємства:

- ✓ Підприємство-експортер (підприємство, переважна частка продукції якого спрямовується на експорт) – 13,3%
- ✓ Підприємство-імпортер (закуповує з-за кордону великий обсяг продукції для подальшої реалізації або матеріалів для використання у виробництві) – 21,2%
- ✓ Підприємство-експортер та імпортер одночасно – 26,4%
- ✓ Підприємство, що працює на внутрішньому ринку (частка експорту/імпорту незначна або відсутня) – 39,1%

³⁶ Окремі фірми вказували по кілька видів економічної діяльності.

У якій області України (25 областей + Київ і Севастополь) розташовано ваше підприємство (вказіть)

Області	%
Автономна Республіка Крим	1,4
Вінницька	2,5
Волинська	3,1
Дніпропетровська	0,7
Донецька	5,3
Житомирська	1,7
Закарпатська	4,6
Запорізька	1,9
Івано-Франківська	4,2
Київська	2,0
Кіровоградська	1,2
Луганська	4,7
Львівська	19,4
Миколаївська	1,2
Одеська	1,7
Полтавська	2,4
Рівненська	3,0
Сумська	0,8
Тернопільська	3,2
Харківська	22,4
Херсонська	1,2
Хмельницька	2,5
Черкаська	1,8
Чернівецька	2,9
Чернігівська	2,3
Київ	1,9
Севастополь	0,0

Чи є у структурі продукції вашого підприємства високотехнологічні товари?

- ✓ Так – 21,8%
- ✓ Ні – 36,5%
- ✓ Важко відповісти – 41,7%

Ваше підприємство за розміром належить до:

- ✓ Мікропідприємств (< 10 працівників, річний дохід < 2 млн євро) – 34,4%
- ✓ Малих підприємств (10–50 працівників, річний дохід 2–10 млн євро) – 43,6%
- ✓ Середніх підприємств (51–250 працівників, річний дохід 11–50 млн євро) – 16,2%
- ✓ Великих підприємств (>250 працівників, річний дохід > 50 млн євро) – 5,8%

Частка продукції/послуг вашого підприємства, яка орієнтована на експорт:

(виходячи з того, що загальний обсяг продукції/послуг становить 100%)

- ✓ 0 %– 60,3% всіх анкет
- ✓ <25% – 36,2% кількості експортерів
- ✓ 25–40% – 19,7% кількості експортерів
- ✓ 41–60% – 13,1% кількості експортерів
- ✓ 61–75% – 4,9% кількості експортерів
- ✓ >75% – 2,9% кількості експортерів
- ✓ Важко відповісти – 26,1% кількості експортерів

Географічна структура продукції/послуг вашого підприємства, орієнтована на експорт

(виходячи з того, що загальний обсяг продукції/послуг на експорт становить 100%):

- ✓ До країн ЄС – 52,3% кількості експортерів

- ✓ До країн Митного союзу – 38,1% кількості експортерів
- ✓ До інших країн – 5,4% кількості експортерів
- ✓ Важко відповісти – 4,2% кількості експортерів
- ✓ Наше підприємство не здійснює експортних операцій – 60,3% загальної кількості

Частка імпортних матеріалів (сировини, комплектуючих та ін.), які використовуються у виробництві продукції/послуг вашого підприємства:

(виходячи з того, що загальний обсяг матеріалів (сировини, комплектуючих та ін.) у виробництві продукції/послуг становить 100%)

- ✓ 0% – 12,5% загальної кількості
- ✓ <25% – 3,6% кількості, хто зазначив %
- ✓ 25–40% – 6,5% кількості, хто зазначив %
- ✓ 41–60% – 11,6% кількості, хто зазначив %
- ✓ 61–75% – 32,6% кількості, хто зазначив %
- ✓ >75% – 25,4% кількості, хто зазначив %
- ✓ Важко відповісти – 20,3 кількості, хто зазначив %

Географічна структура використання імпортних матеріалів (сировини, комплектуючих та ін.) у виробництві продукції/послуг вашого підприємства:

- ✓ З держав ЄС – 32,7% (в середньому 75,4% кількості, хто зазначив % з ЄС)
- ✓ З країн Митного союзу – 20,3% (в середньому 85,2% кількості, хто зазначив % з МС)
- ✓ З інших країн – 39% (в середньому 77,4%) кількості, хто зазначив % з інших країн
- ✓ Важко відповісти – 35,4% загальної кількості

Частка іноземних інвестицій у діяльності вашого підприємства (виходячи з того, що загальний обсяг інвестиційних надходжень становить 100%):

- ✓ 0% – 42,2%
- ✓ <25% – 8,6%
- ✓ 25–40% – 3,9%
- ✓ 41–60% – 7,2%
- ✓ 61–75% – 5,8%
- ✓ >75% – 6,3%
- ✓ Важко відповісти – 26,0%

Географічна структура іноземних інвестицій у діяльності вашого підприємства:

- ✓ З держав ЄС – 42,6 % (в середньому 35,5% кількості тих, хто зазначив % з країн ЄС) тих, хто має інвестиції
- ✓ З країн Митного союзу – 37,8% (тих, хто має інвестиції)
- ✓ З інших країн 19,6% (в середньому 20% кількості тих, хто зазначив % з інших країн) (тих, хто має інвестиції)
- ✓ Важко відповісти – 73,4% усіх анкет

Ваша посада

- ✓ Вище керівництво підприємства – 21,8%
- ✓ Середня ланка керівництва підприємством – 69,3%
- ✓ Робітник – 8,9%

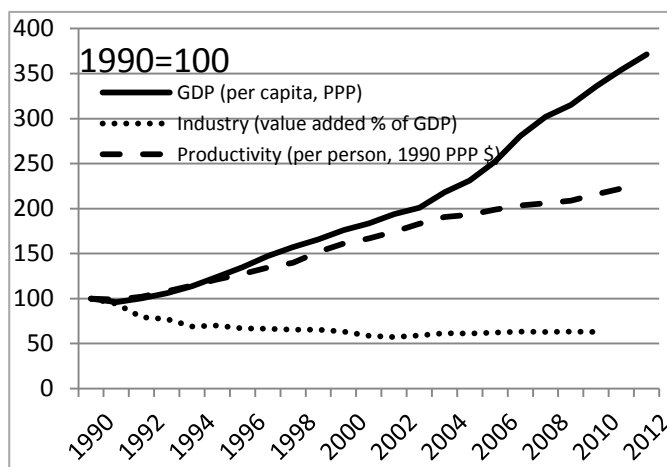
Польща

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
16.12.1991	01.02.1994	01.05. 2004

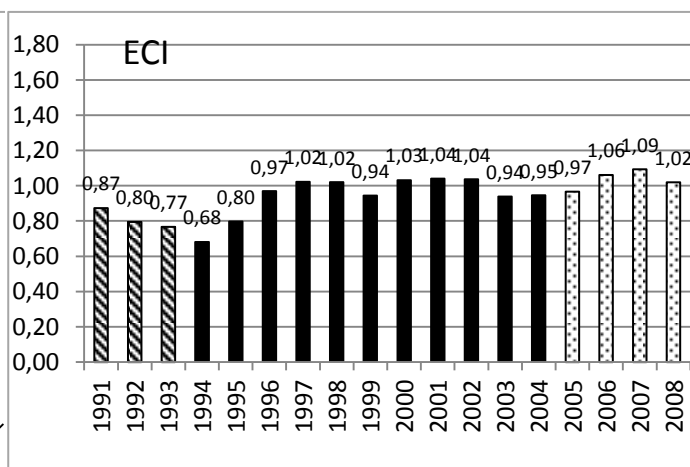
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	6 333	7 407	13 009	20 035	22 162
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	96	210	735	941	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	3.98 (60)	4.5 (39)	4.5 (41)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	54 *	72	62
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.778**	0.798***	0.817	0.821
Продуктивність праці (в цінах 1990)	13066	14679	23042	26087	-

Примітка: * - 2006 рік; ** - 2000 рік; *** - 2005 рік

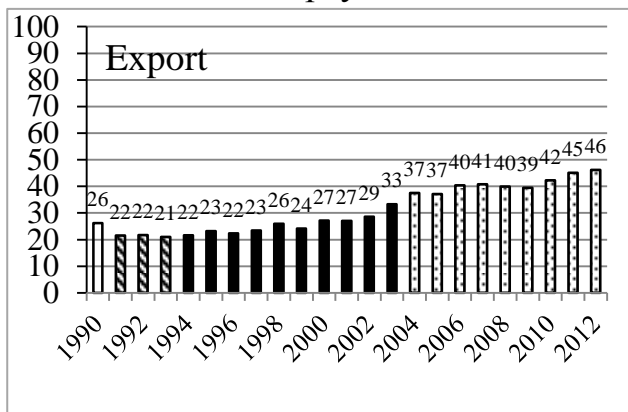
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



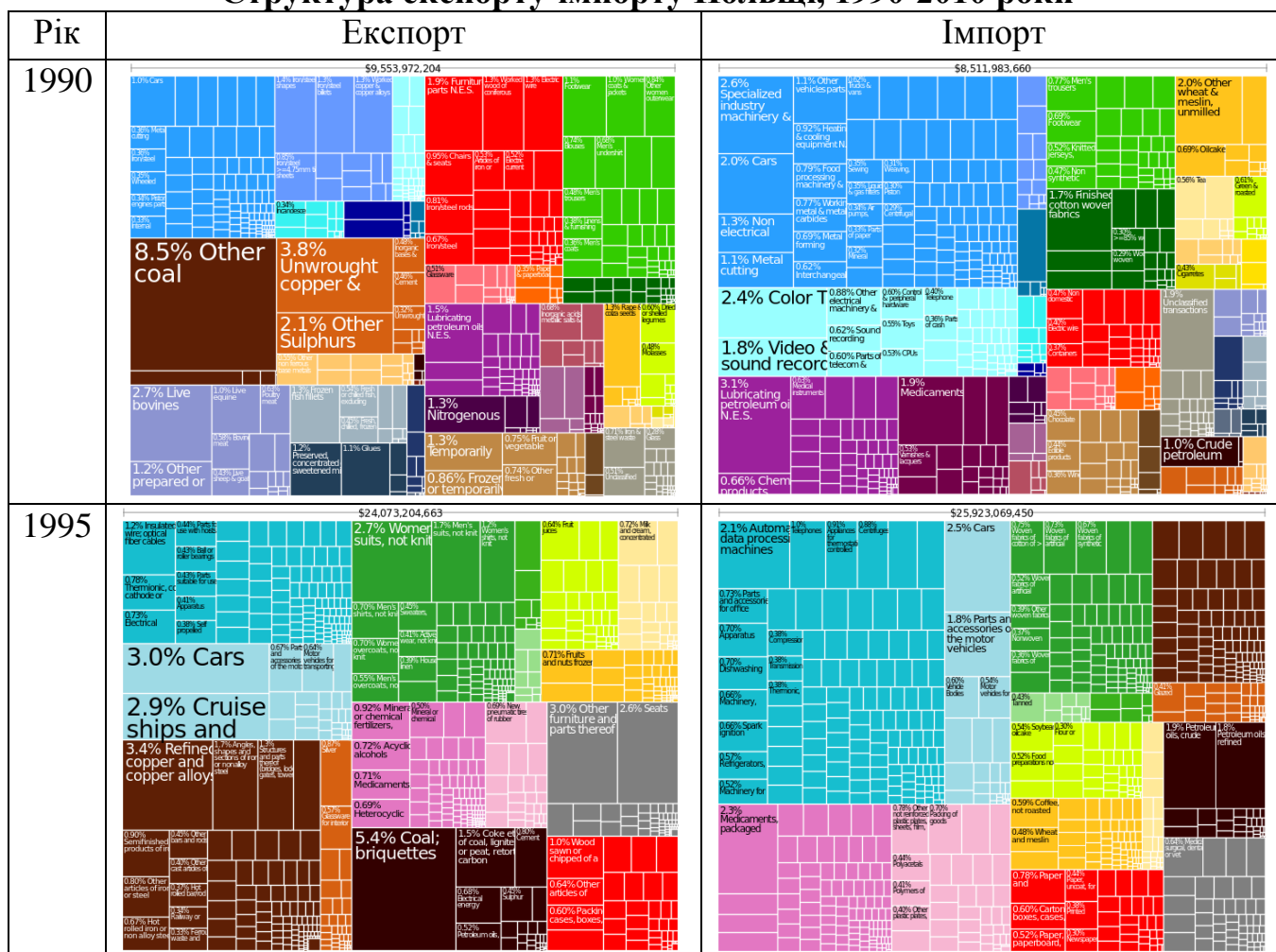
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	70,5	76	69,2
Східна Європа	11,8	12,4	18,5
Азія	8,9	4,6	6,2
Америка	5,4	5,5	3,8
Африка	3	1,1	1,5
Інші	0,4	0,4	0,8

Структура експорту-імпорту Польщі, 1990-2010 роки





Угорщина

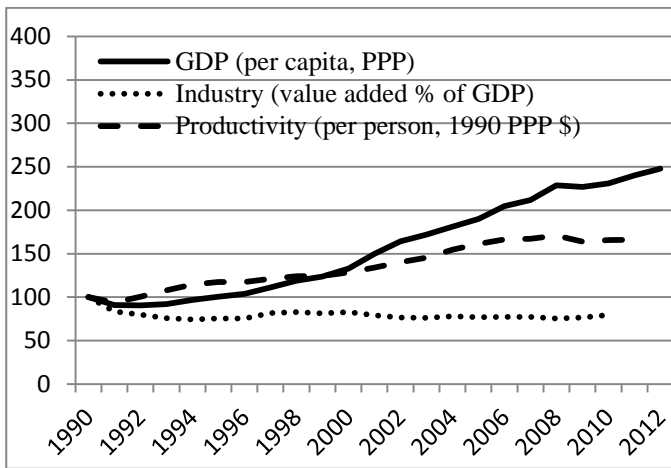
Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
16.12.1991	01.02.1994	01.05.2004

Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	8 217	8 971	16 187	20 625	22 118
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	536	1 149	1 013	478	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	4.56 (39)	4.3 (52)	4.3 (60)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	52 *	47	51
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.790**	0.820***	0.829	0.831
Продуктивність праці (в цінах 1990)	13550	14763	19457	20831	-

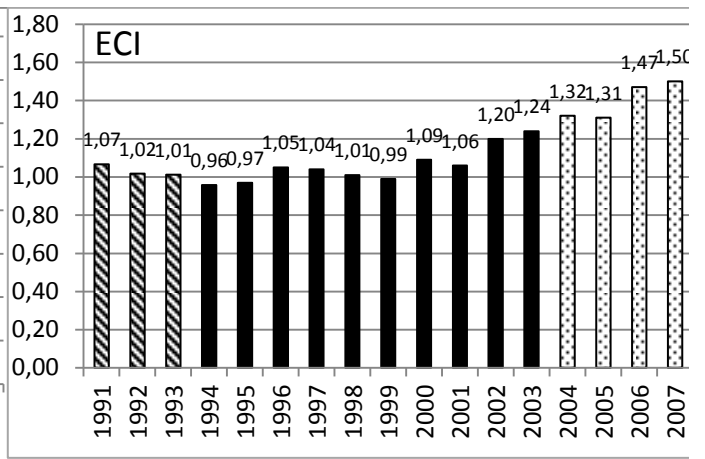
Примітка: * - 2006 рік; ** - 2000 рік; *** - 2005 рік

Індекси 1990 = 100

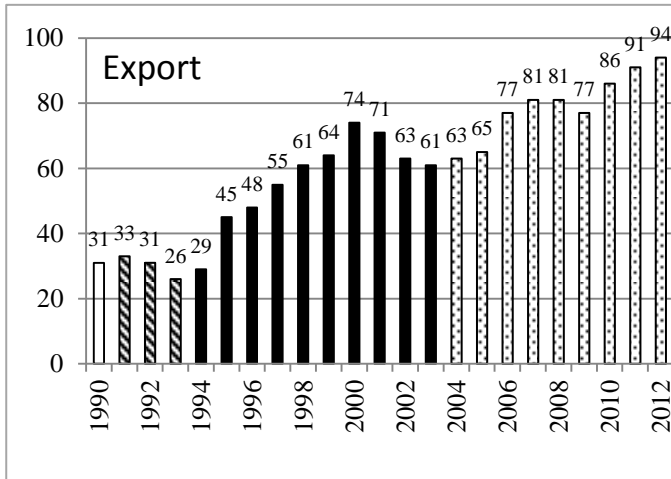
Індекс комплексності економіки



Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %



Регіони	1993	2000	2010
Європа	65	74,4	60,5
Східна Європа	20,2	10	22,2
Азія	8,3	5	10,4
Америка	5,3	10	4,4
Африка	1	0,4	1,4
Інші	0,2	0,2	1,1

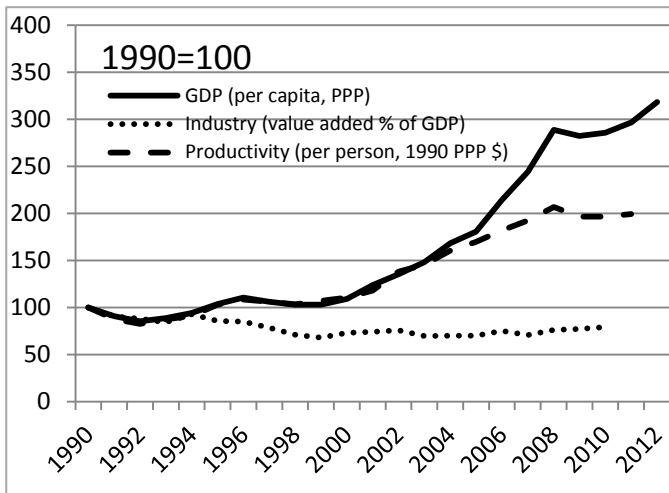
Румунія

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
01.02.1993	01.02.1995	01.01.2007

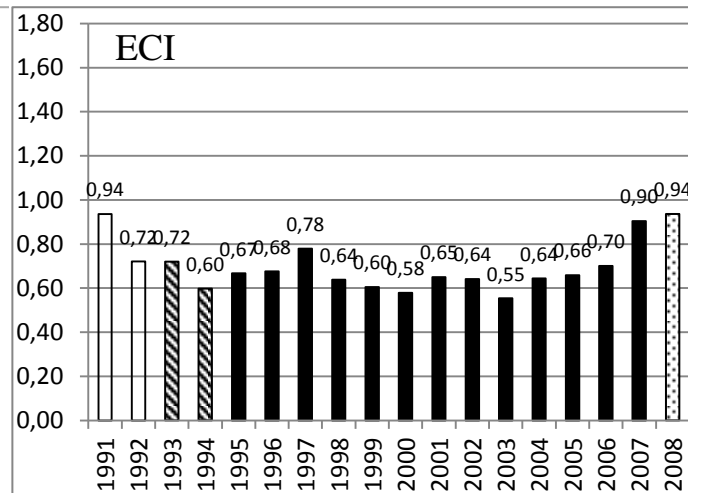
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	4 596	5365	8730	14810	16517
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	9	37	625	314	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	3.86 (63)	4.2 (67)	4.1 (78)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	78 *	55	72
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.709**	0.756***	0.783	0.786
Продуктивність праці (в цінах 1990)	5005	5918	9215	11281	-

Примітка: * - 2006 рік; ** - 2000 рік; *** - 2005 рік

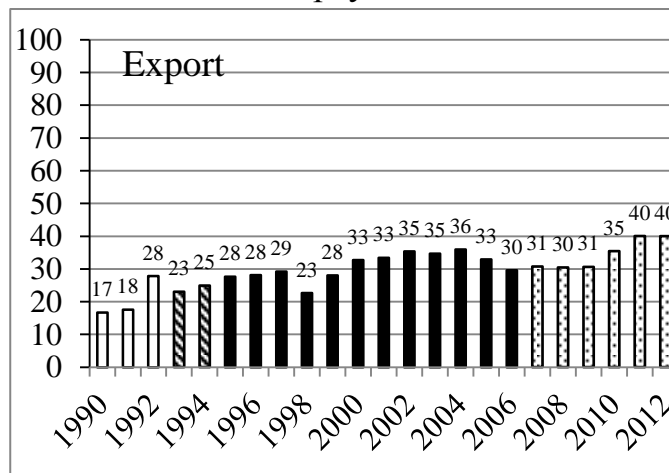
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



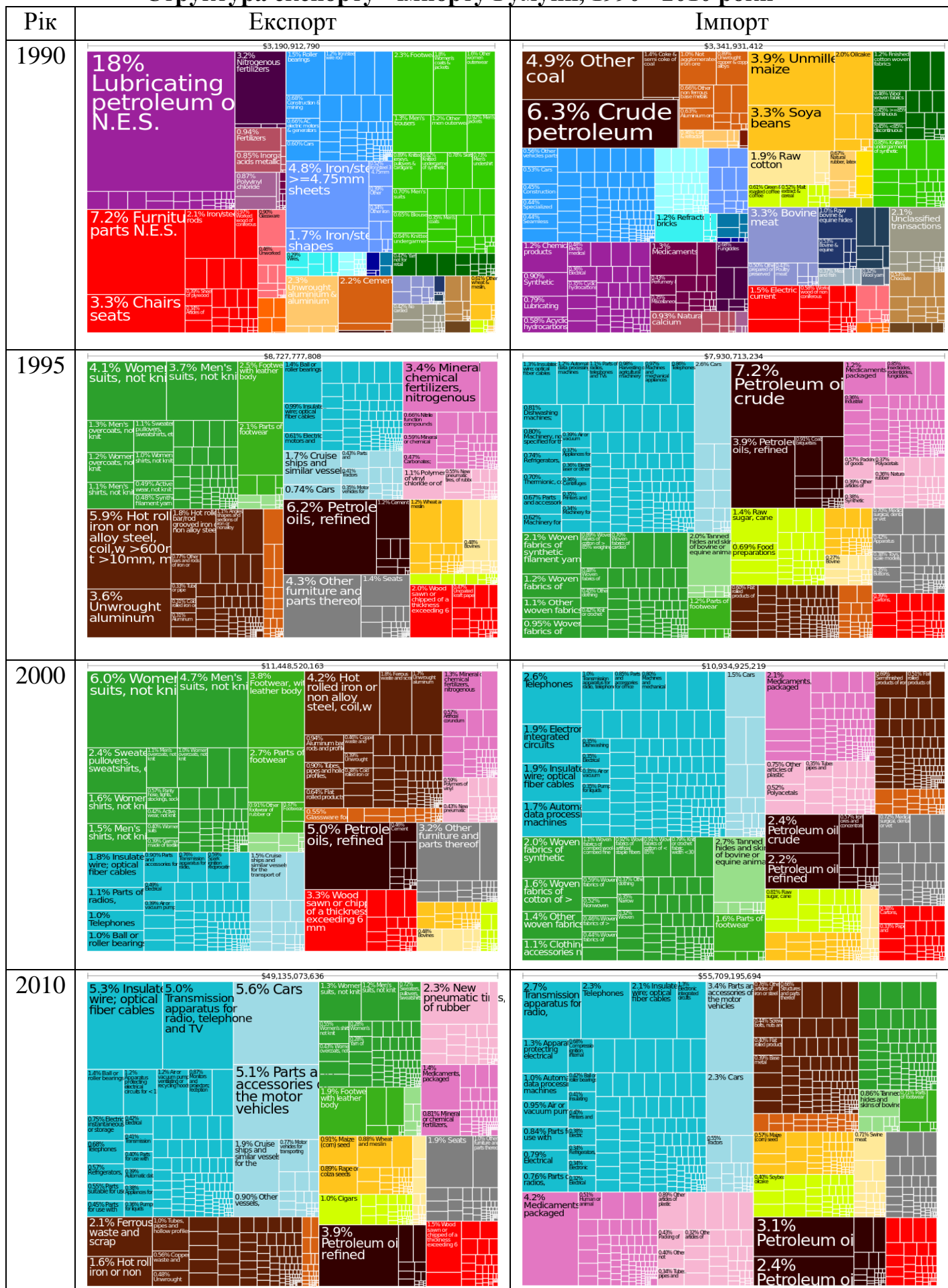
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	57,7	66,7	58,8
Східна Європа	2,9	9,6	18,4
Азія	30,3	13,4	15,6
Америка	5,1	6,4	3,4
Африка	3,1	3,7	2,8
Інші	0,9	0,2	1

Структура експорту - імпорту Румунії, 1990 - 2010 роки



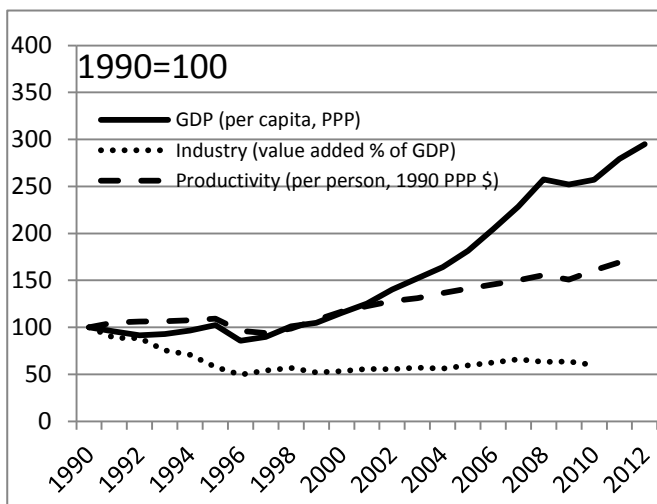
Болгарія

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
08.03.1993	01.02.1994	01.01.2007

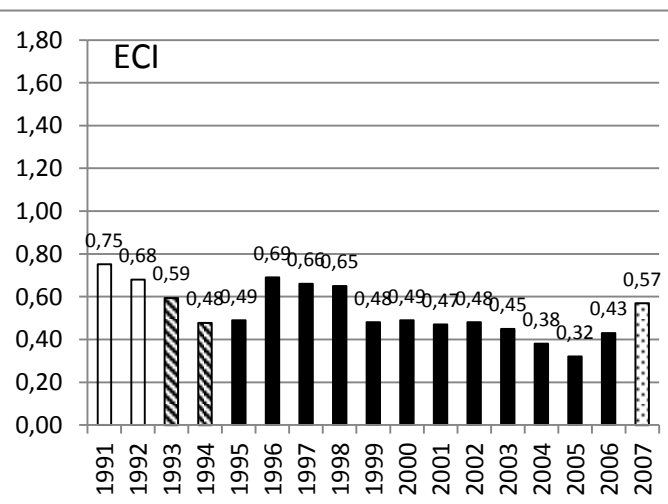
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	5 016	5 528	8 869	13892	15932
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	10	24	777	529	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	3.98 (59)	4.1 (71)	4.3 (62)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	62 *	44	59
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.721**	0.756***	0.778	0.782
Продуктивність праці (в цінах 1990)	12064	12401	15463	18197	-

Примітка: * - 2006 рік; ** - 2000 рік; *** - 2005 рік

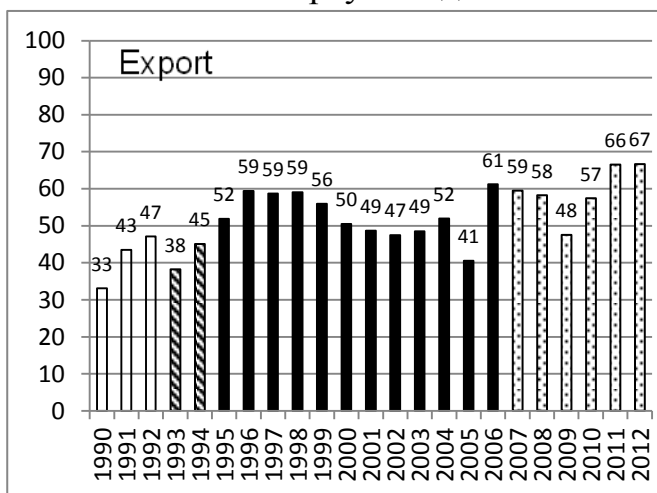
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



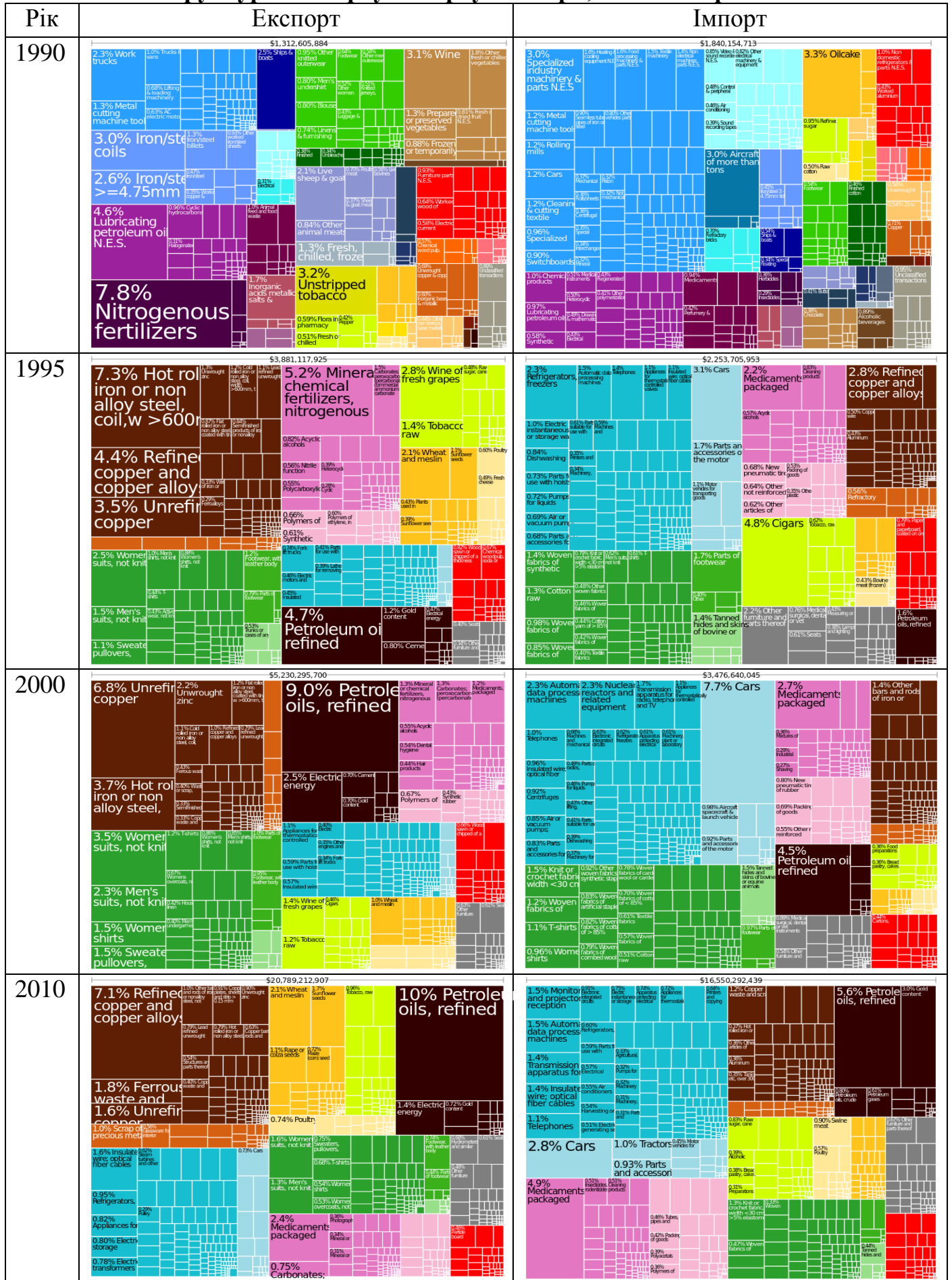
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	56,3	58,6	53,4
Східна Європа	5,6	11,6	20
Азія	25,8	18,6	20,3
Америка	10	7,6	2,7
Африка	1,8	2,4	3,4
Інші	0,5	1,2	0,2

Структура експорту-імпорту Болгарії, 1990-2010 роки



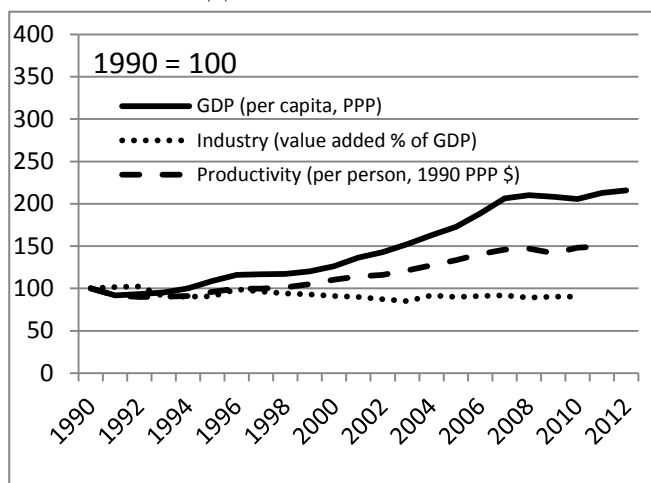
Чеська Республіка

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
04.10.1993	01.02.1995	01.05.2004

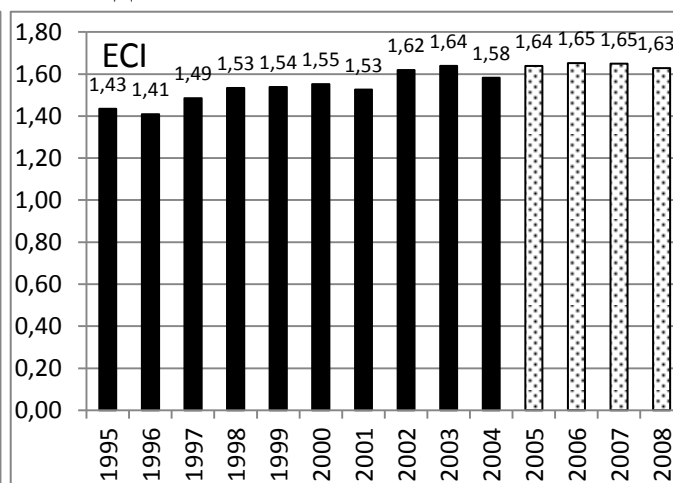
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	11742	13379	20063	25300	26590
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	128	498	967	1159	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	4.55 (40)	4.57 (36)	4.51 (39)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	41*	63	64
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.824**	0.862***	0.871	0.873
Продуктивність праці (в цінах 1990)	16106	17128	22755	26433	-

Примітка: * – 2006 рік; ** – 2000 рік; *** – 2005 рік

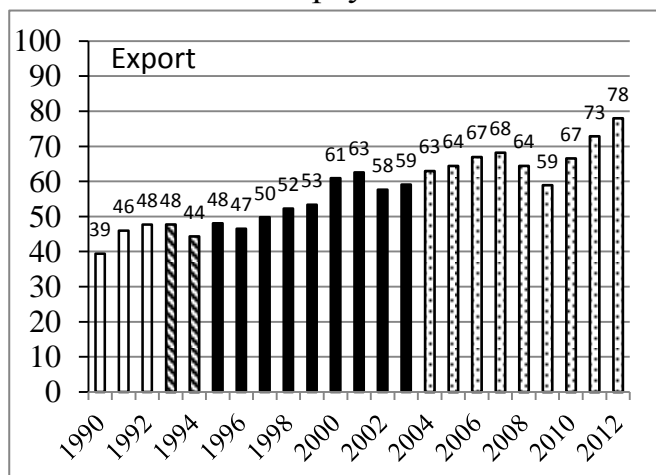
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



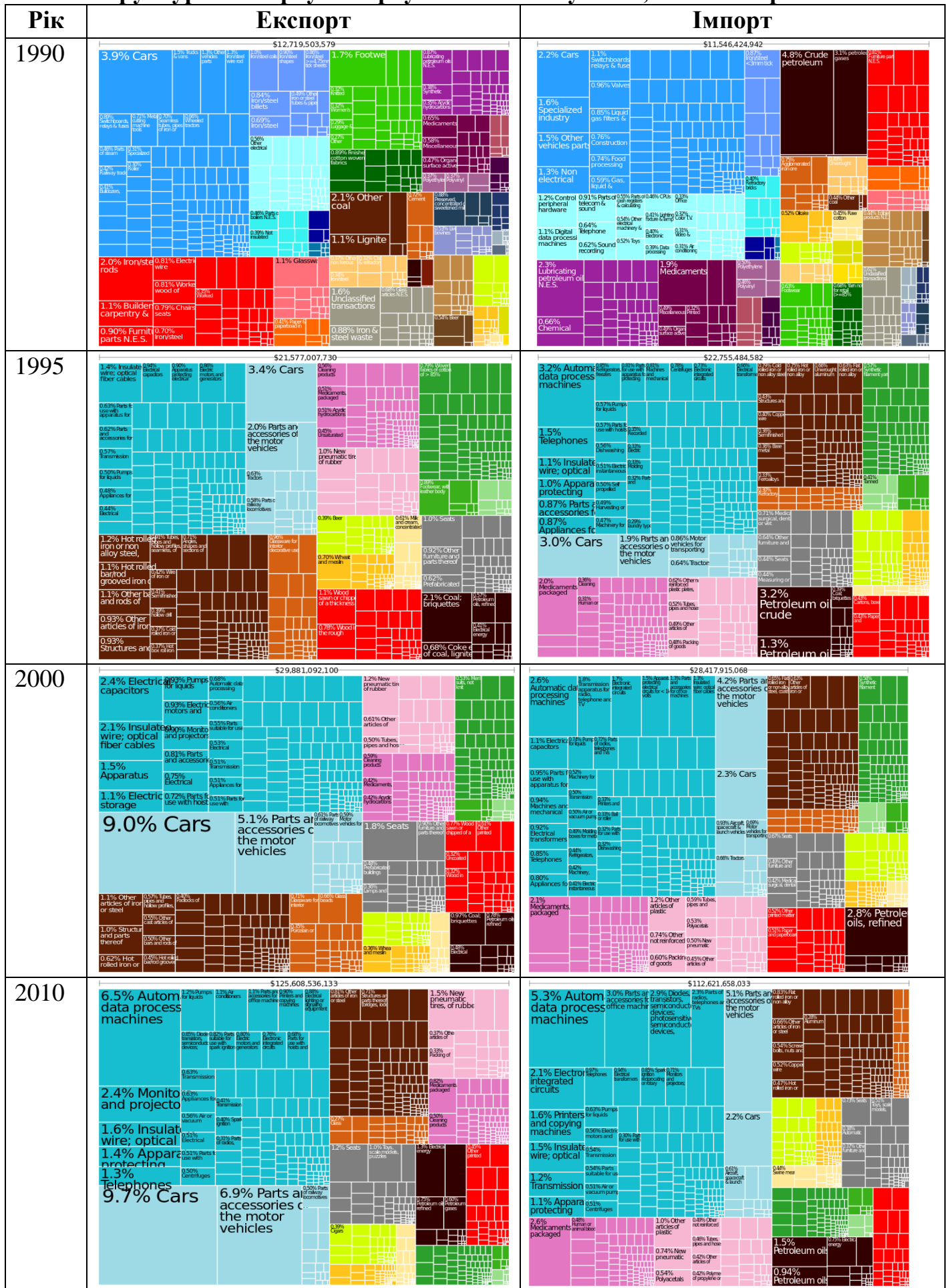
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2012
Європа	50.5	70.1	67.4
Східна Європа	31.7	18.3	21.7
Азія	8.0	5.8	6.5
Америка	3.4	4.5	3.4
Африка	5.7	0.7	0.8
Інші	0.7	0.6	0.2

Структура експорту-імпорту Чеської Республіки, 1990-2010 роки



Прямі іноземні інвестиції в Чеську Республіку, 2003–2012 роки

Sector	Total	Investment (mil. USD)	Jobs
Automotive Components	184	5,136	40,299
Financial Services	104	3,204	7,597
Textiles	94	1,164	9,322
Software & IT services	93	1,401	9,266
Industrial Machinery, Equipment & Tools	91	2,115	14,935
Food & Tobacco	87	2,002	15,773
Consumer Products	80	2,210	17,420
Real Estate	70	6,748	50,075
Business Services	69	438	2,708
Electronic Components	60	1,664	21,878
Plastics	58	885	6,186
Communications	53	2,141	4,940
Consumer Electronics	51	846	9,683
Automotive OEM	45	7,428	24,253
Metals	42	1,054	3,798
Pharmaceuticals	35	582	2,127
Alternative/Renewable energy	22	3,795	1,565
Business Machines & Equipment	22	571	6,819
Chemicals	21	316	1,333
Paper, Printing & Packaging	15	869	1,703
Medical Devices	15	207	1,554
Building & Construction Materials	11	668	1,075
Aerospace	9	321	1,853
Others	233	6,234	22,259
Total	1,546	56,286	284,706

Джерело: *fDi Markets, March 2013, Fact Sheet No.2 – Inflow of Foreign Direct Investment*

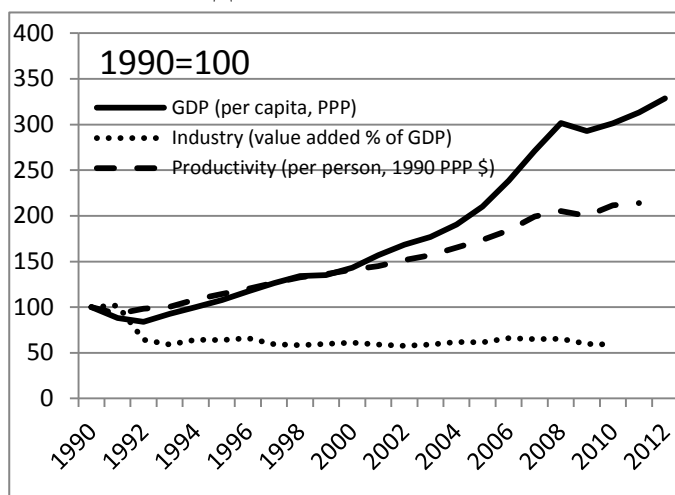
Словаччина

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
04.10.1993	01.02.1995	1.05.2004

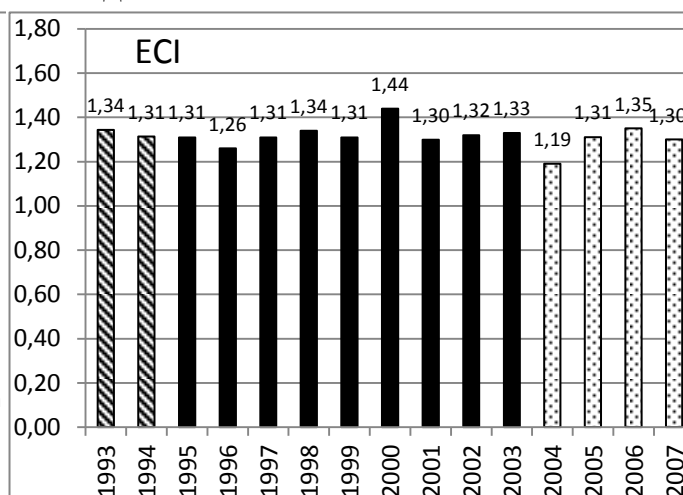
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	7 133	8 299	14 653	23 186	25 300
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	79	95	1133	243	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	4.43 (43)	4.2 (60)	4.1 (71)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	37 *	42	48
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.785**	0.814***	0.836	0.840
Продуктивність праці (в цінах 1990)	15545	17752	25623	32767	-

Примітка: * - 2006 рік; ** - 2000 рік; *** - 2005 рік

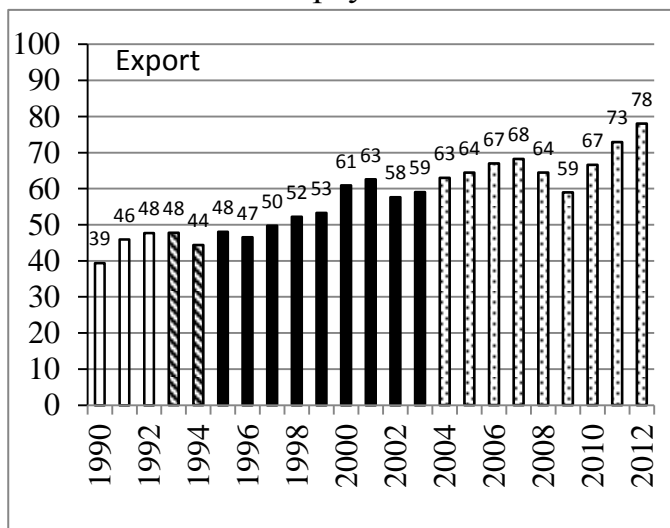
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



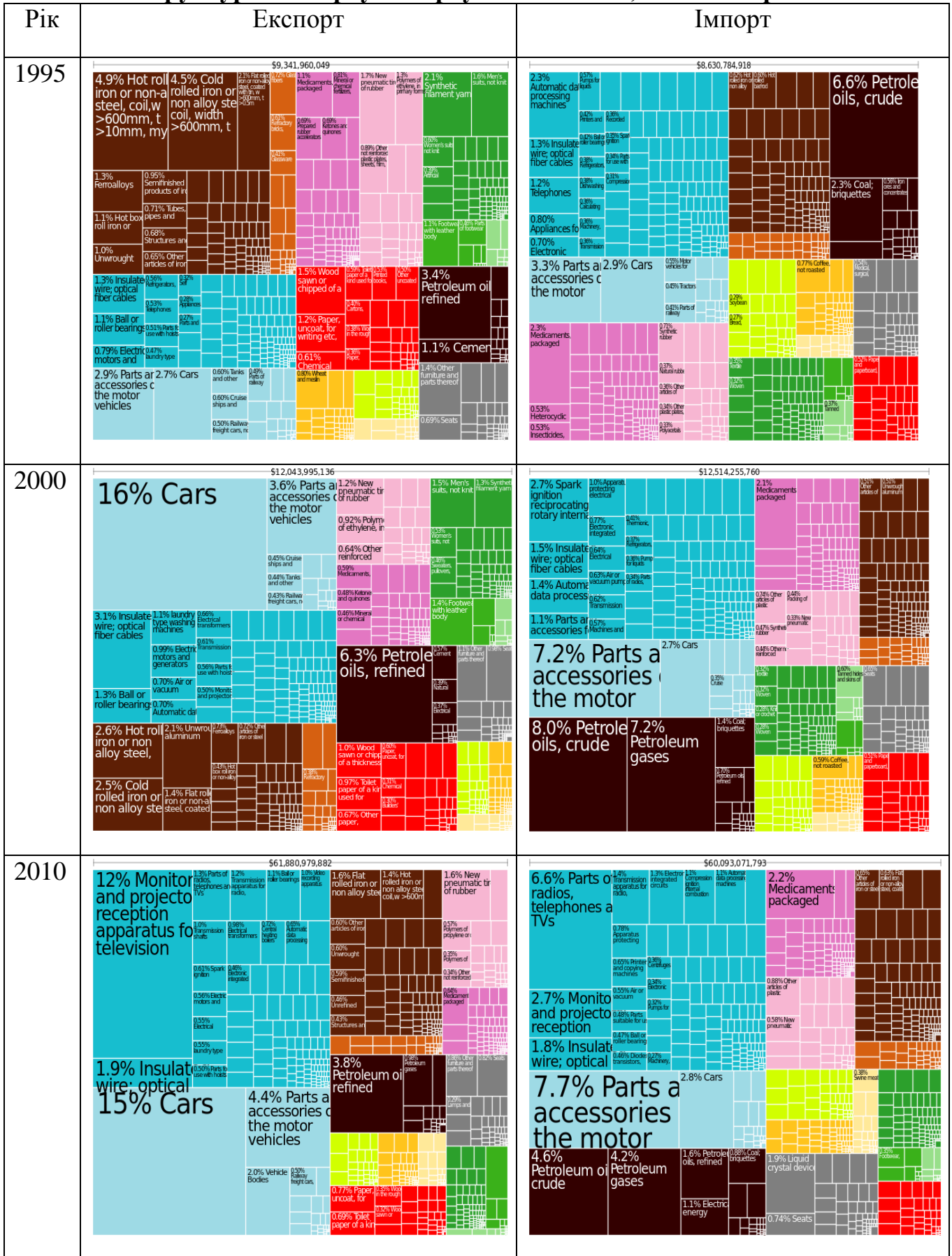
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	38,4	61,5	57,7
Східна Європа	58,4	31,8	32,5
Азія	1,7	3,3	6,2
Америка	1,5	2,5	3
Африка	0,0	0,5	0,4
Інші	0,0	0,4	0,2

Структура експорту-імпорту Словаччини, 1995–2010 роки



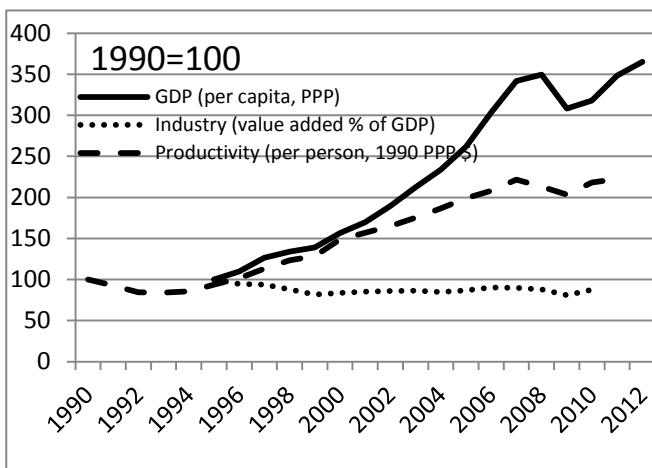
Естонія

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
12.06. 1995	01.02.1998	1.05.2004

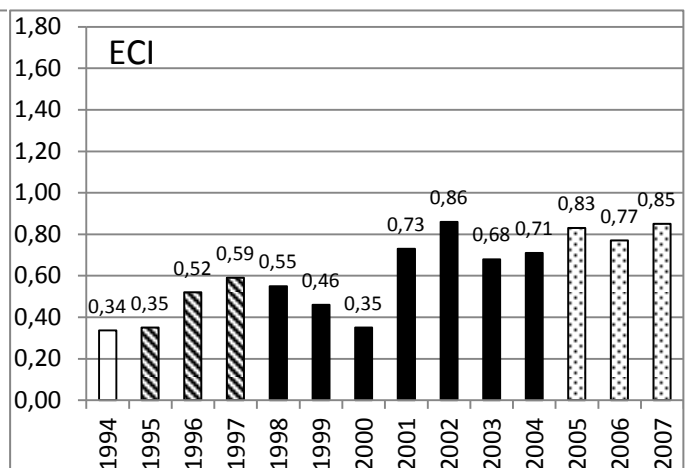
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	-	6 314	14 772	20 092	23 064
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	214	287	1147	2942	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	5.08 (20)	4.6 (33)	4.6 (34)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	16 *	24	24
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.786**	0,830***	0.839	0.846
Продуктивність праці (в цінах 1990)	17189	19168	38129	44605	-

Примітка: * – 2006 рік; ** – 2000 рік; *** – 2005 рік

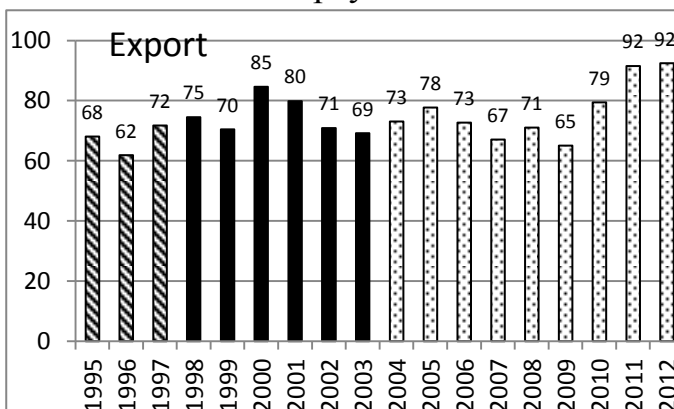
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



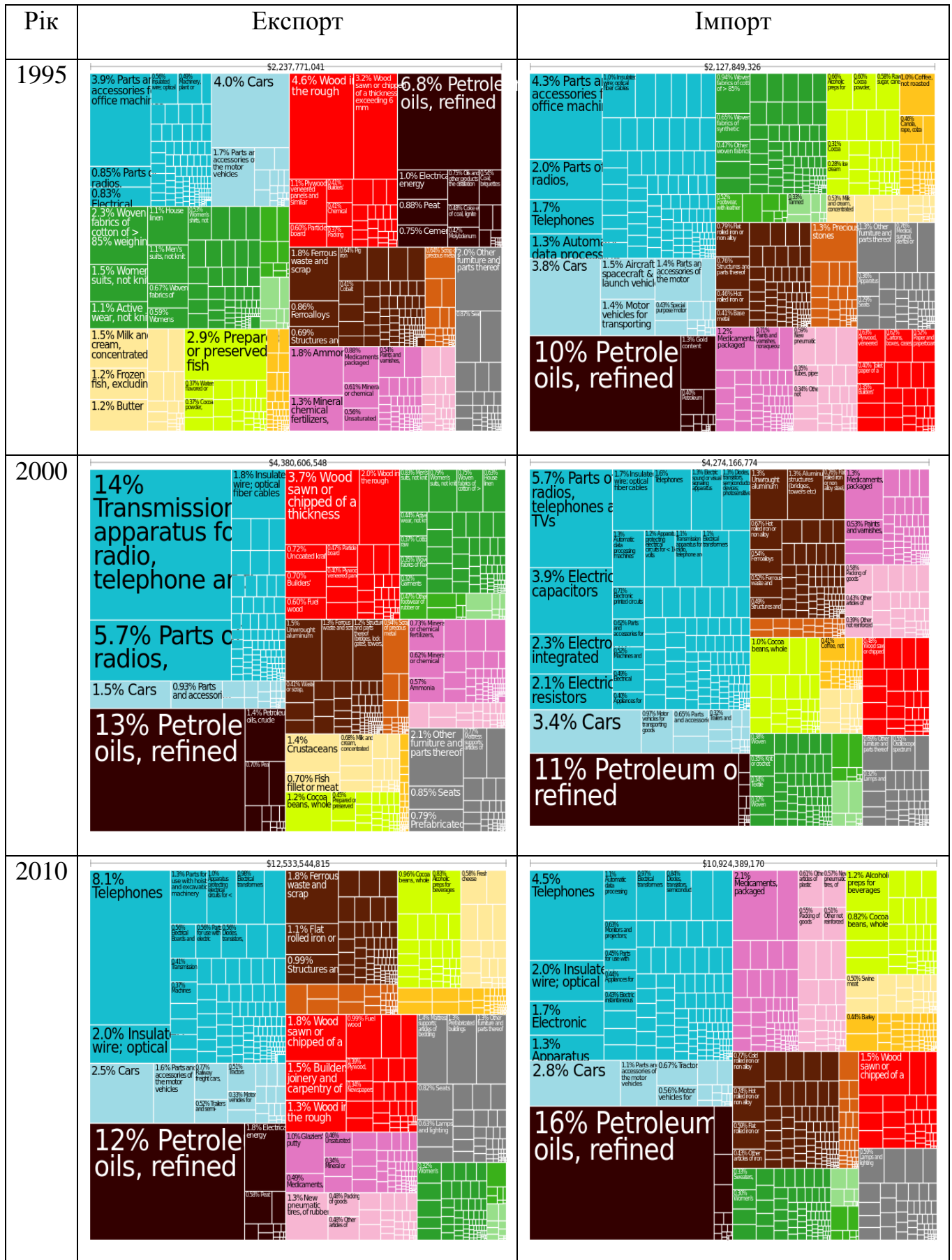
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	82,8	74	58,8
Східна Європа	3,4	11	20,3
Азія	7,6	3,4	9,6
Америка	5,5	11	7
Африка	0,6	0,7	4
Інші	0,1	0,2	0,3

Структура експорту-імпорту Естонії, 1995-2010 роки



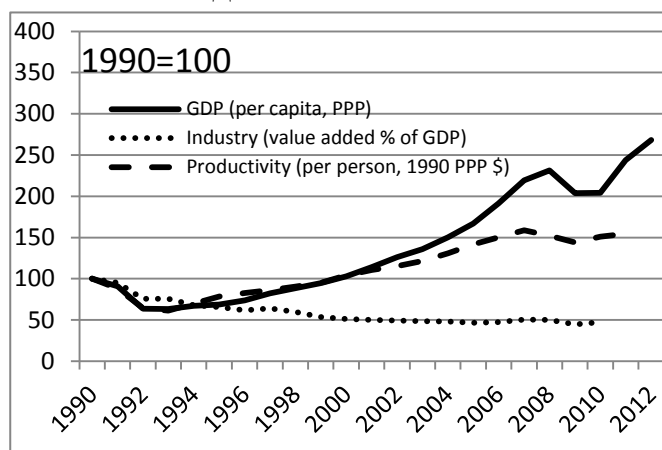
Латвія

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
12.06.1995	01.02.1998	01.05.2004

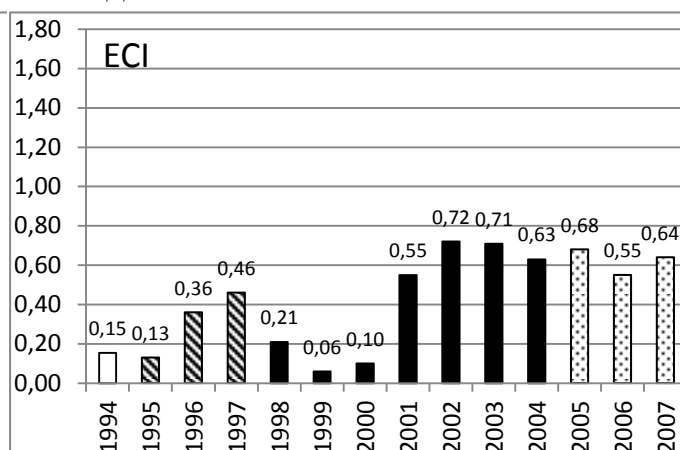
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	4 940	5 385	11731	15 973	20 968
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	35	149	564	376	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	4.43 (44)	4.1 (70)	4.3 (55)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	26 *	27	21
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.738**	0.792***	0.805	0.814
Продуктивність праці (в цінах 1990)	11525	14708	24505	28299	-

Примітка: * – 2006 рік; ** – 2000 рік; *** – 2005 рік

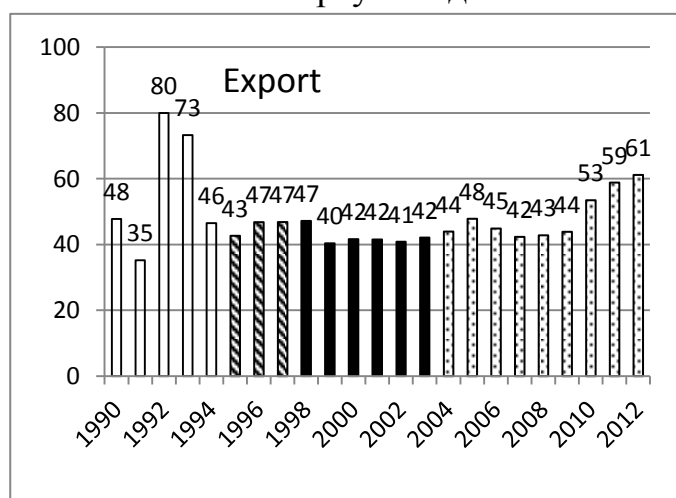
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



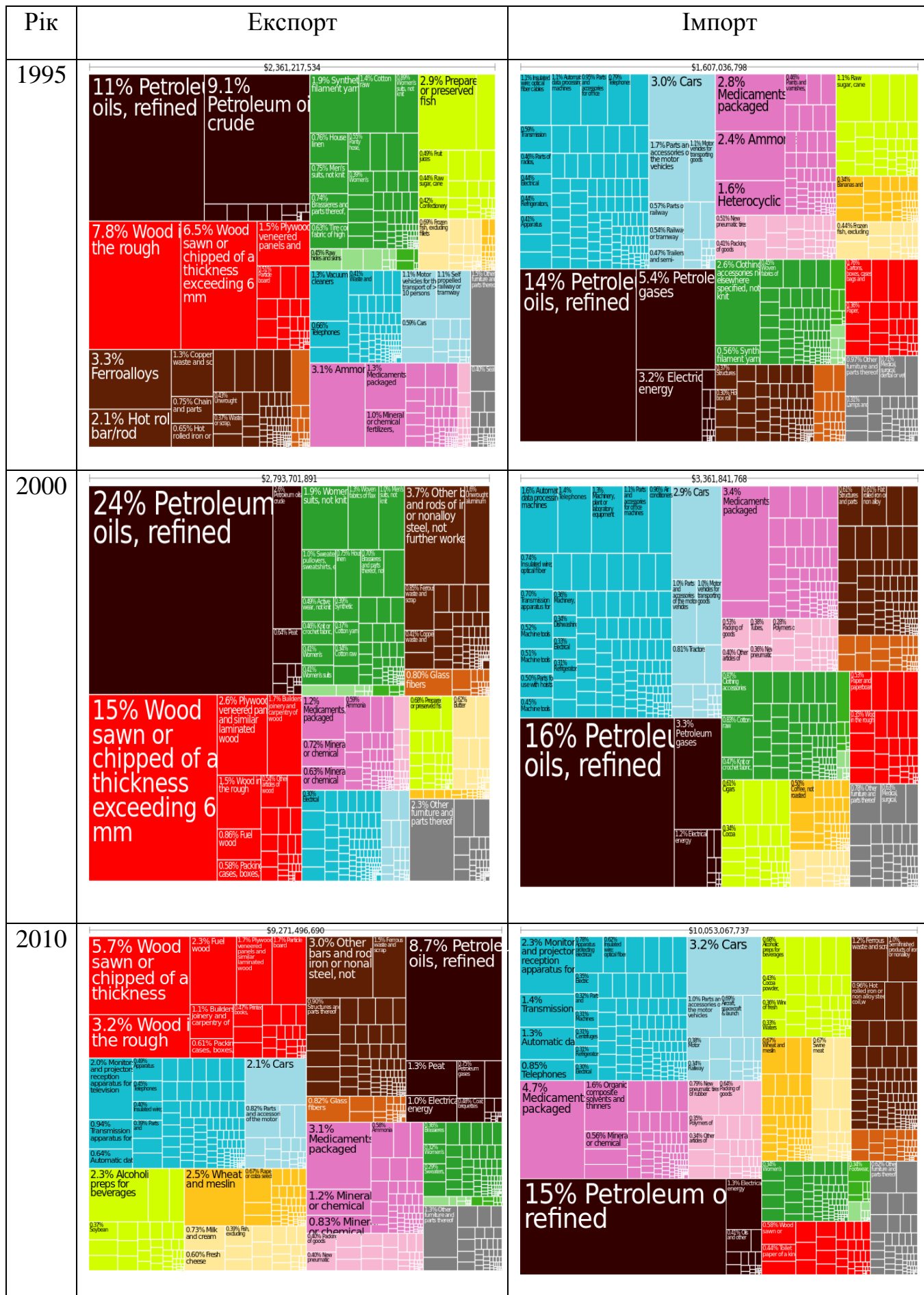
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	89,1	70,5	64,6
Східна Європа	2,6	8,9	19,3
Азія	5,3	3,3	7,5
Америка	2,8	15,3	4,7
Африка	0,0	1,6	3,8
Інші	0,2	0,4	0,1

Структура експорту-імпорту Латвії, 1995-2010 роки



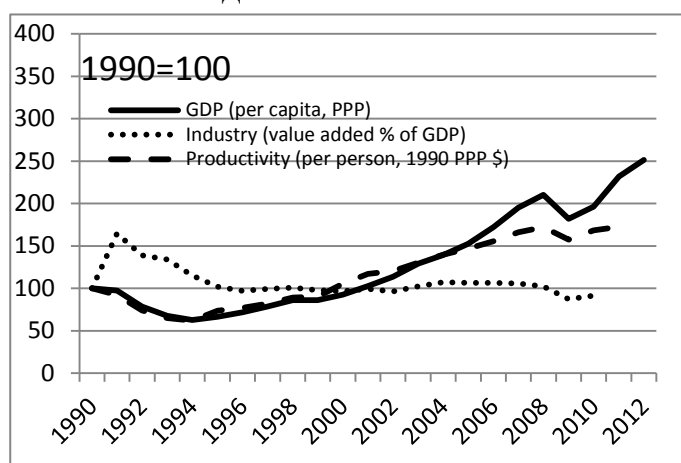
Литва

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
12.06. 1995	01.02.1998	01.05.2004

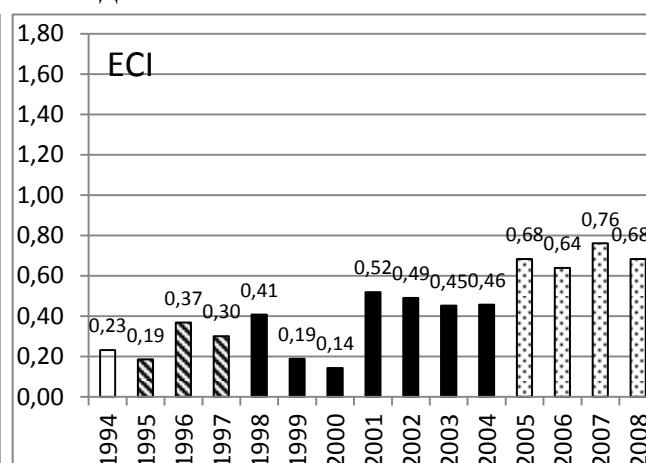
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	6 276	6 197	12 967	18 288	23 398
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	16	40	473	532	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	4.57 (36)	4.4 (47)	4.4 (45)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	15 *	26	27
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.756**	0.802***	0.810	0.818
Продуктивність праці (в цінах 1990)	11200	12733	24128	29055	-

Примітка: * – 2006 рік; ** – 2000 рік; *** – 2005 рік

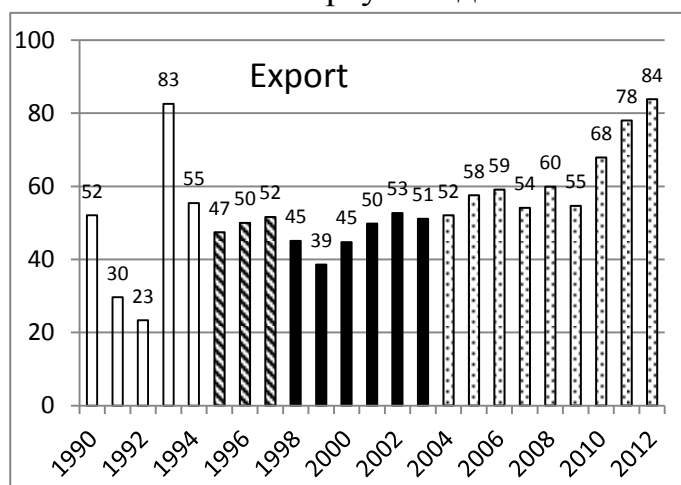
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



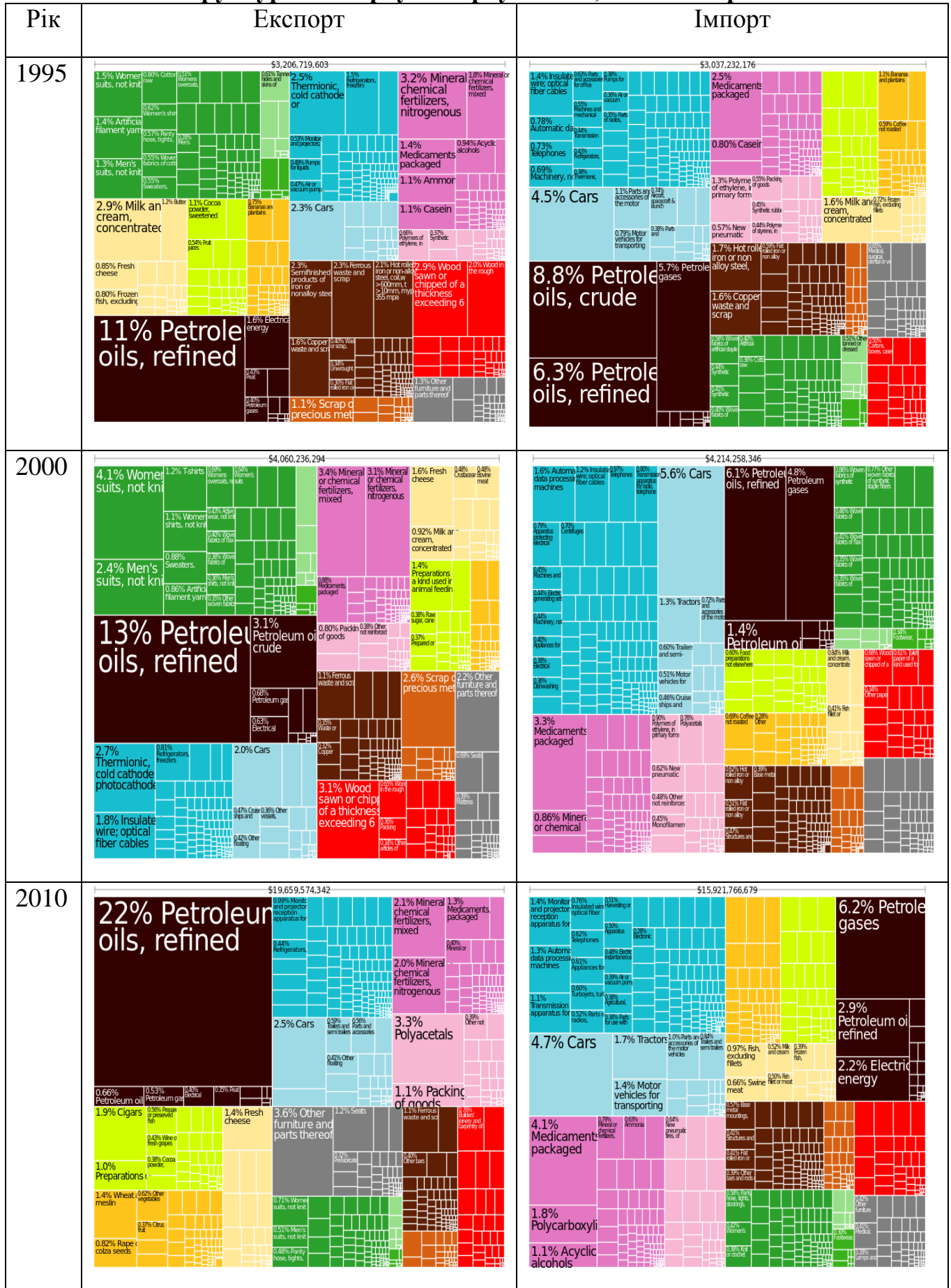
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	81	64	54,7
Східна Європа	10,2	22,2	30,7
Азія	6,6	5,9	6,1
Америка	2	7,4	6,3
Африка	0,1	0,2	1,8
Інші	0,1	0,3	0,4

Структура експорту-імпорту Литви, 1995-2010 роки



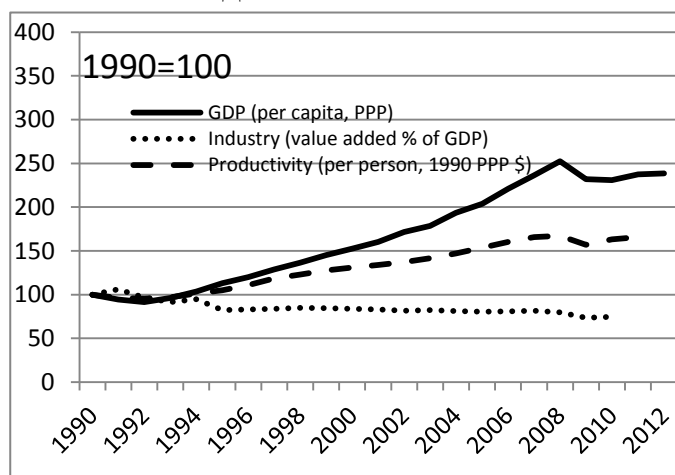
Словенія

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
10.06.1996	01.02.1999	01.05.2004

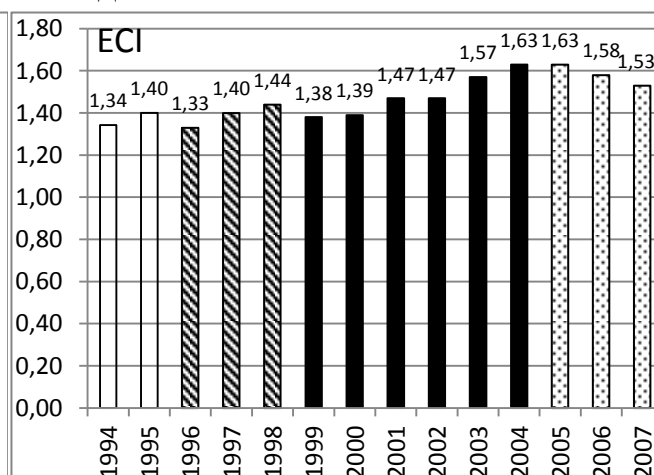
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	11078	12999	22270	26560	27474
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	133	157	823	610	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	4.75 (33)	4.4 (45)	4.3 (56)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	63 *	53	37
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.842**	0.876***	0.892	0.892
Продуктивність праці (в цінах 1990)	21661	23747	32906	36478	-

Примітка: * - 2006 рік; ** - 2000 рік; *** - 2005 рік

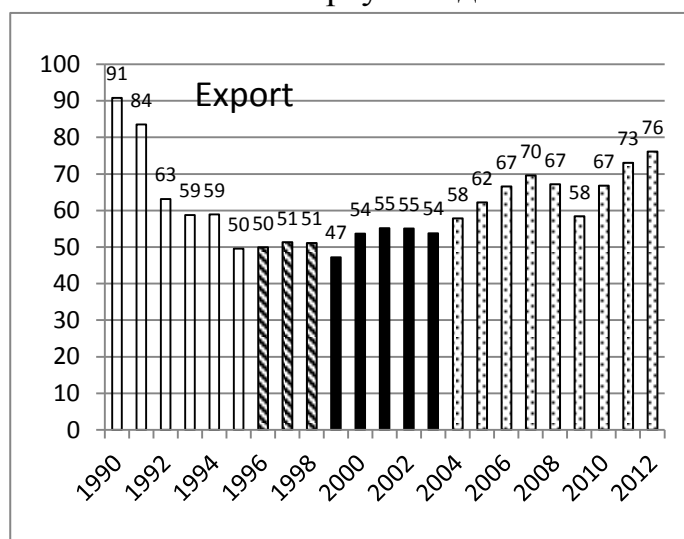
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



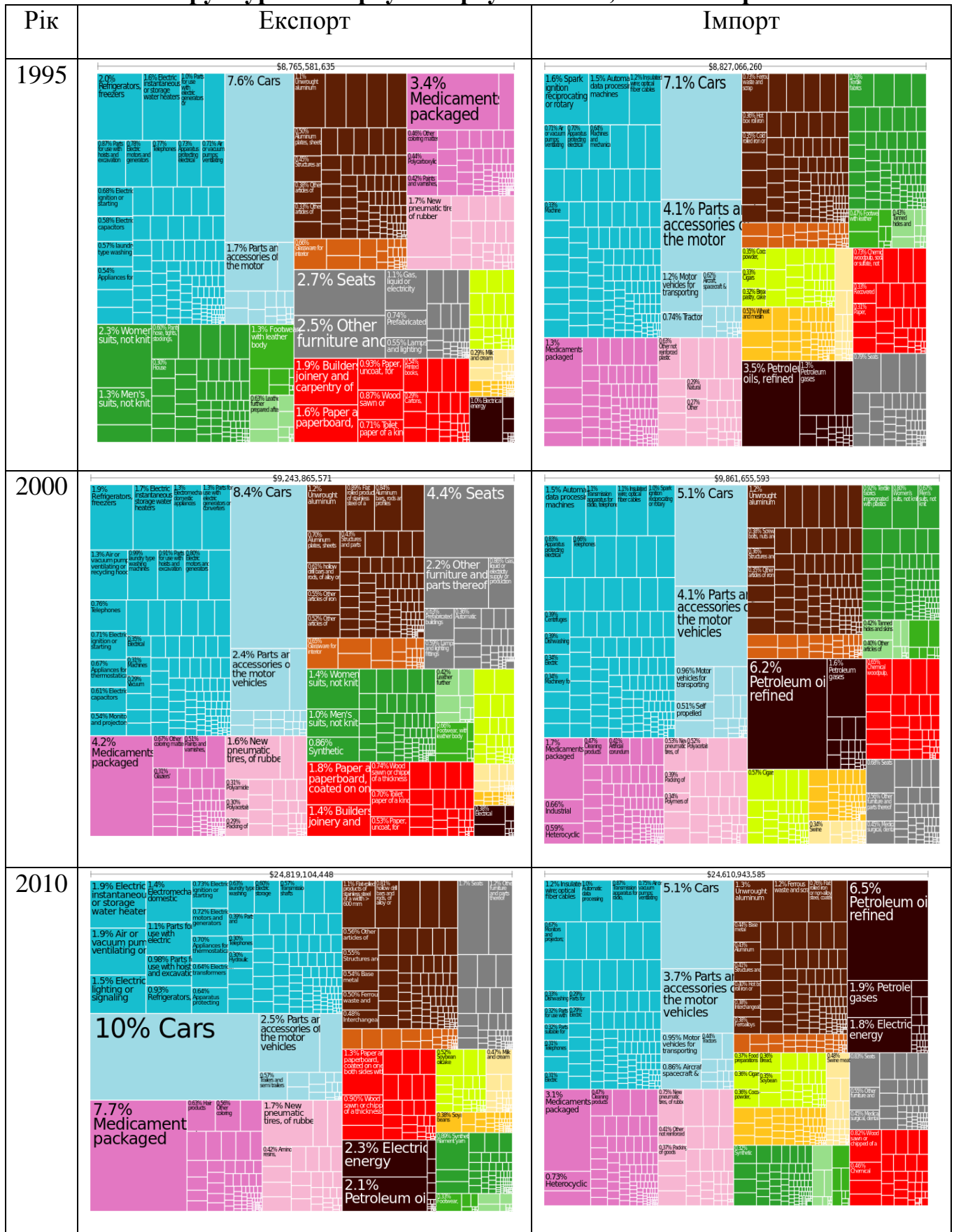
Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	79,6	78,8	72,1
Східна Європа	9,7	11,4	17,2
Азія	4,8	4,2	6,3
Америка	4,8	4,6	2,8
Африка	0,8	0,9	1,3
Інші	0,3	0,1	0,3

Структура експорту-імпорту Словенії, 1995–2010 роки



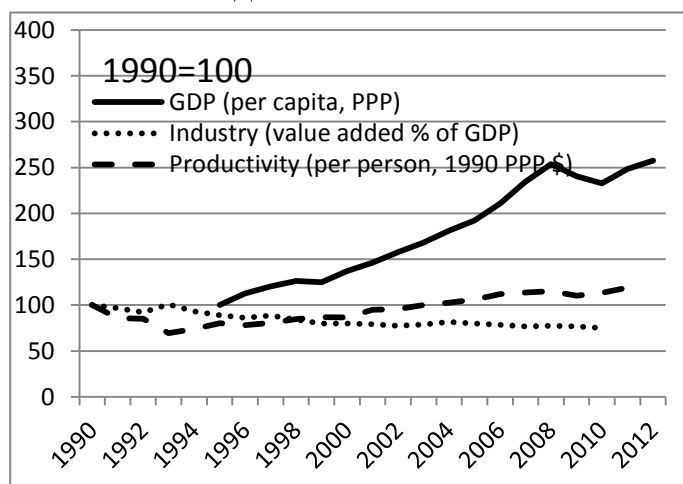
Хорватія

Підписання Угоди	Вступ у дію Угоди	Вступ в ЄС
29.10. 2001	01.02.2005	01.07.2013

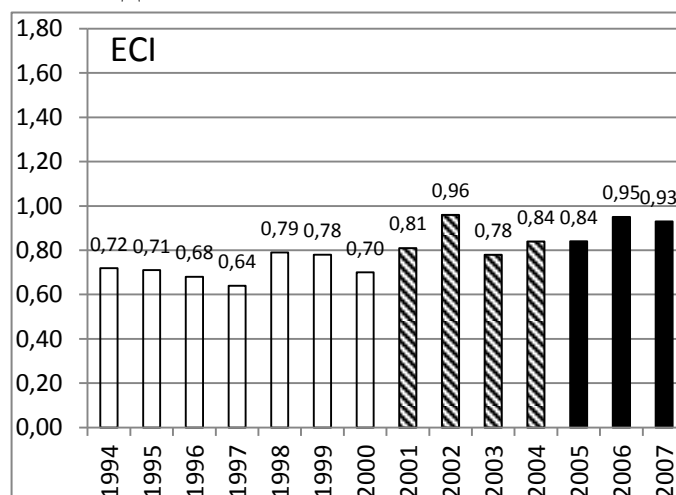
Назва показника	1993	1995	2004	2010	2012
ВВП (ПКС, \$ на особу)	-	7972	14440	18546	20532
FDI (чистий приплив, \$ на особу)	68	51	540	406	-
Індекс конкурентоспроможності економіки (місце)	-	-	3.94 (61)	4.0 (77)	4.0 (81)
Індекс легкості провадження бізнесу (місце)	-	-	118 *	103	80
Індекс розвитку людського потенціалу	-	0.755**	0.787***	0.804	0.805
Продуктивність праці (в цінах 1990)	14683	16949	21689	23971	

Примітка: * - 2006 рік; ** - 2000 рік; *** - 2005 рік

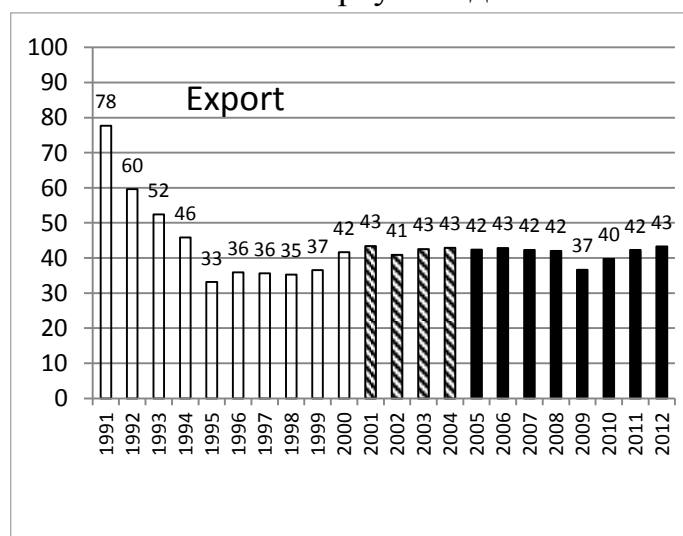
Індекси 1990 = 100



Індекс комплексності економіки



Частка експорту % від ВВП



Структура експорту, %

Регіони	1993	2000	2010
Європа	80,1	77,5	70,7
Східна Європа	8,5	5,1	10
Азія	3,8	3,6	8,3
Америка	4,4	6,5	5,3
Африка	2,5	6,3	3,6
Інші	0,7	1	2,1

Структура експорту-імпорту Хорватії, 1995-2010 роки

