ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

ESTIMATION OF OPPORTUNITIES TO EXPAND AND SUBSTITUTE THE MARKETS FOR UKRAINE'S REAL SECTOR ENTERPRISES

Monografh

By professor M. O. Kyzyma, professor I. IJ. Matyushenko

Kharkiv
PH «INZHEK»
2014

ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗШИРЕННЯ І ЗАМІЩЕННЯ РИНКІВ ЗБУТУ ДЛЯ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Монографія

За редакцією проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенка

Харків
ВД «ІНЖЕК»
2014

УДК 339.92
ББК 65.5
О 93

Рекомендовано на засіданні вченої ради Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (протокол № 5 від 13.05.2014 р.)

Рецензенти: **Бубенко П. Т.** – докт. екон. наук, професор, Північно-Східний науковий центр НАН України (м. Харків);
Булєєв І. П. – докт. екон. наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк);
Ковальчук К. Ф. – докт. екон. наук, професор, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)

О 93 **Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України** : монографія / за ред. докт. екон. наук, проф. М. О. Кизима, канд. техн. наук, проф. І. Ю. Матюшенка / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. В. Шпілевський, В. Є. Хаустова, С. В. Антоненко, С. В. Беренда, Н. В. Бєлікова, О. В. Козирєва, Ш. А. Омаров, А. Д. Олійник, І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна, О. Ю. Полякова, В. О. Шликова, О. В. Ханова, А. О. Костенко, Ю. М. Маханьова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с. Укр. мова

ISBN 978-966-392-468-7

Обґрунтовано об'єктивну необхідність інтегрування України до регіональних об'єднань, роглянуто особливості найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті та визначено фактори, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі в інтеграційних об'єднаннях. Проведено аналіз передумов і перспектив створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні, виконано порівняльну оцінку потенціалу регіональних об'єднань ЄС і ЄврАзЕС, розглянуто процеси поглиблення інтеграції України з ЄС з урахуванням асиметрії Угоди про Асоціацію з ЄС, визначено перспективи розвитку співпраці України з СНД / ЄврАзЕС з урахуванням асиметрії відношень, а також проведено порівняння форм регіональної економічної інтеграції України. Проведено оцінку можливостей і загроз для ринку збуту продукції реального сектора України у разі вступу до інтеграційних об'єднань, перш за все, для ринку агропромислової продукції, розвитку вуглеводневого сектора енергетики, збуту продукції металургійної промисловості, розвитку ринку продукції машинобудування, зокрема торгівлі залізничними вагонами і локомотивами, продукцією автомобілебудування, продукцією сільгоспмашинобудування.

Монографію призначено для широкого кола читачів, які цікавляться особливостями розвитку зовнішньоекономічної та підприємницької діяльності в Україні в умовах її інтеграції до світогосподарської системи.

УДК 339.92
ББК 65.5

ISBN 978-966-392-468-7

© Колектив авторів, 2014
© ВД «ІНЖЕК», 2014

ЗМІСТ

Вступ 9

1. Об'єктивна необхідність інтегрування України до регіональних об'єднань 10

1.1. Проблеми і напрями стратегічнного розвитку України 10

1.2. Стратегічне партнерство України: декларації та реалії 33

1.3. Рівні інтеграції країн світу до регіональних об'єднань 41

1.4. Особливості найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті 51

1.4.1. Еволюція форм економічної інтеграції в рамках Європейського Союзу 51

1.4.2. Формування Євразійського економічного союзу 63

1.4.3. Визначення факторів, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі в інтеграційних об'єднаннях 71

Висновки до розділу 1 80

2. Передумови і перспективи створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні 83

2.1. Порівняльна оцінка потенціалу регіональних об'єднань ЄС і ЄврАзЕС 83

2.2. Основні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС та ЄврАзЕС 94

2.3. Поглиблення інтеграції України з ЄС 104

2.3.1. Розвиток співробітництва України з ЄС 104

2.3.2. Асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС 116

2.4. Розвиток співпраці України з СНД / ЄврАзЕС 135

2.4.1. Співробітництво України з пострадянськими країнами 135

2.4.2. Асиметрія умов співпраці з країнами ЄврАзЕС 142

2.5. Порівняння форм регіональної економічної інтеграції України 145

Висновки до розділу 2 160

3. Оцінка можливостей і загроз для ринку збуту продукції реального сектора України 169

3.1. Можливості і загрози для ринку агропромислової продукції 169

3.2. Перспективи розвитку вуглеводневого сектора енергетики 193
3.3. Можливості і загрози для збуту продукції металургійної промисловості 198
3.4. Перспективи розвитку ринку продукції машинобудування 207
3.4.1. Загальна оцінка ринку машинобудівної продукції 207
3.4.2. Напрямки розвитку зовнішньої торгівлі залізничними вагонами і локомотивами 212
3.4.3. Розвиток ринку продукції українського автомобілебудування 214
3.4.4. Перспективи для зовнішньої торгівлі продукцією сільгоспмашинобудування 216
3.4.5. Оцінка можливих утрат надходжень від зовнішньої торгівлі у разі відмови РФ від продукції машинобудування України 218
Висновки до розділу 3 221
Висновки 224
Література 235
Додаток А «Найпоширеніші в міжнародній практиці рейтинги країн» 250
Додаток Б «Основні показники, що начастіше використовуються у спвставленнях показників оцінки розвитку країн світу» 253
Додаток В «Характеристика найкрупніших інтеграційних об'єднань країн світу» 255
Додаток Г «Основні угоди, що регламентують створення ЄЕП» 257
Додаток Д «Важливі зовнішньоекономічні партнери інтеграційних об'єднань» 260
Додаток Е «Асиметрія умов угоди про асоціацію України з Європейським Союзом» 268
Додаток Ж «Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування в 2012–2013 рр.» 269
Додаток З «Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування з Російською Федерацією в 2012–2013 рр. 271
Додаток К «Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування з Європейським Союзом у 2012–2013 рр. 274

Contents

Introduction 9

1. Objective necessity of integrating Ukraine into regional associations 10

1.1. Issues and strategic development directions of Ukraine 10

1.2. Ukraine's strategic partnership: declarations and realities 33

1.3. Levels of integration of the world countries into regional associations 41

1.4. Features of the most current regional associations on the Eurasian continent 51

1.4.1. The evolution of forms of economic integration within European Union 51

1.4.2. Formation of the Eurasian Economic Union 63

1.4.3. Determining the factors that influence the development of foreign trade in integration associations 71

Conclusions to Chapter 1 80

2. Prerequisites and perspectives for Ukraine in creating integration organizations at the regional level 83

2.1. Comparative evaluation of regional unions potential such as EU and EurAsEC 83

2.2. Main characteristics of foreign trading affairs between Ukraine and the EU and EurAsEC 95

2.3. Enhancing Ukraine's integration with the EU 104

2.3.1. The development of cooperation between Ukraine and the EU 104

2.3.2. Asymmetrical conditions of Ukraine's Association Agreement with the EU 116

2.4. The development of cooperation between Ukraine and the CIS / EurAsEC 135

2.4.1. Cooperation between Ukraine and the former Soviet countries 135

2.4.2. Asymmetrical terms of cooperation with the countries of the Eurasian Economic Community 141

2.5. Comparison of forms of regional economic integration of Ukraine 145
Conclusions to Chapter 2 160
3. Evaluation of opportunities and threats for the market sales of real sector of Ukraine on admission to the integration associations 169
3.1. Opportunities and threats for the market of agricultural products 169
3.2. Prospects for the development of hydrocarbon energy sector 193
3.3. Opportunities and threats for sales of metallurgical industry 198
3.4. Prospects of development of the engineering products 207
3.4.1. Overall estimation of the engineering products market 207
3.4.2. Areas of foreign trade of rail cars and locomotives 212
3.4.3. The development of Ukrainian car making market 214
3.4.4. Prospects for foreign trad of agricultural machinery 216
3.4.5. Evaluation of possible revenue losses in foreign trade in the event of RF rejecting engineering products from Ukraine 218
Conclusions to Chapter 3 221
Conclusions..... 224
References 235
Appendix A «Common international ratings of countries» 250
Appendix Б «Main indicators most frequently used to Compare the performance assessment of countries» 253
Appendix B «Description of the biggest integration associations of the world» 255
Appendix Г «Key agreements governing the creation of EEA» 257
Appendix Д «The asymmetry of the agreement on Association of Ukraine with the European Union» 260
Appendix E «Asymmetry conditions Ukraine Association Agreement with the European Union» 268
Appendix Ж «Ukraine's foreign trade in engineering basic goods in 2012 – 2013» 269
Appendix 3 «Ukraine's foreign trade in engineering basic goods with the Russian Federation in 2012 – 2013»..... 271
Appendix K «Ukraine's foreign trade in engineering basic goods with the European Union in 2012 – 2013» 271

ВСТУП

Інтеграція України у світовий економічний простір обумовила *проблему вибору оптимальних шляхів поглибленої інтеграції України* (з урахуванням її членства у Світовій організації торгівлі (СОТ)) до існуючих та перспективних регіональних економічних об'єднань на Євразійському континенті, перш за все, до Європейського Союзу (ЄС) або Митного союзу Росії, Білорусі і Казахстану (МС). Для вирішення цієї проблеми, перш за все, необхідно провести оцінку можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України, що виходять із підписаних угод, а також з урахуванням узгоджених умов співпраці України і Світової організації торгівлі.

Зазначену проблему вивчала низка українських вчених і фахівців-практиків, таких як: В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, А. Єрмолаєв, І. Кліменко, Я. Жаліло, О. Федірко, І. Ус, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, С. Козь'яков, А. Гончарук, Н. Ничай та багато ін. В той же час, в умовах вибору Україною різних рівнів інтеграції до ЄС і МС відповідно, оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора країни потребує особливої уваги і врахування тенденцій, які склалися протягом п'яти років членства України в СОТ, що й обумовило актуальність обраної теми цього дослідження.

Авторський колектив: М. О. Кизим (вступ, 1.1, 1.2, 3.2, 3.4, висновки); І. Ю. Матюшенко (1.4.2, 2.3.2, 2.4.2); В. В. Шпілевський (3.2, 3.3, 3.4); В. Є. Хаустова(1.1, 3.3, 3.4); С. В. Антоненко (3.3, 3.4); С. В. Беренда (1.4.1, 2.3.1, 2.5); Н. В. Белікова (1.2, 1.3); О. В. Козирєва (2.3); Ш. А. Омаров (2.3); А. Д. Олійник (3.4); І. В. Ярошенко (2.2, 3.1); І. Б. Семигуліна (3.4); О. Ю. Полякова, В. О. Шликова (1.4.3), О. В. Ханова (2.4.1), А. О. Костенко (3.2), Ю. М. Маханьова (3.1).

1. Об'єктивна необхідність інтегрування України до регіональних об'єднань

1.1. Проблеми і напрями стратегічного розвитку України

Наприкінці 60-х – початку 70-х рр. XX століття світове співтовариство підійшло до тієї межі, коли стали помітні його глобальні проблеми. Глобальні проблеми – це ті, які стосуються тою чи іншою мірою усіх країн і народів.

З вирішенням цих проблем пов'язано саме існування земної цивілізації або, принаймні, її подальший розвиток, а саме розв'язання яких можливо тільки у разі об'єднання зусиль усього світового співтовариства [1].

На *рис. 1.1* наведено узагальнення існуючих точок зору світових організацій та провідних учених на глобальні проблеми людства [2–7].

Слід зазначити, що цей перелік є актуальним на цей момент і з часом неодмінно буде змінюватися. Більшість із наведених вище глобальних проблем світового співтовариства більшою або меншою мірою стосуються і України. На вирішення деяких з них країна може впливати, на деякі – ні, але, згідно з рекомендаціями ООН [2], має враховувати у разі визначення стратегії свого розвитку.

Крім того, Україна, як і будь-яка інша країна світу, має проблеми, які не відносяться до глобальних, але є специфічними для кожної держави.

Для зіставлення країн світу по різних аспектах їх розвитку в міжнародній практиці використовується велика кількість індексів і показників, які розраховуються різними міжнародними організаціями, фондами і консалтинговими компаніями.

Співставлення цих індексів і показників дозволяє визначити проблеми розвитку країн світу, як ті, що відносяться до глобальних, так і специфічні для кожної держави.

Для визначення цих проблем у міжнародних зіставленнях використовується цілий ряд індикаторів, серед яких основними є такі:

- індекс розвитку людського потенціалу;
- міжнародний індекс щастя;
- індекс щасливих країн;

Рис. 1.1. Класифікація глобальних проблем людства

Складено за [3; 9].

- індекс якості життя;
- індекс сталого розвитку;
- глобальний індекс конкурентоспроможності;
- індекс глобалізації;
- індекс економічної свободи;
- індекс свободи підприємництва;
- індекс податкового тягаря і реформ;
- показник ставки податку на прибуток;
- індекс рівня складності податків;
- індекс економіки знань;
- рейтинг найпривабливіших країн для прямих іноземних інвестицій;
- рейтинг кредитоспроможності країн;
- оцінка вірогідності дефолту країн;
- індекс контролю зміни клімату;
- екологічні показники виробничої діяльності;
- показник глобального потепління;
- індекс політичної нестабільності;
- індекс виконання правил і законів;
- рейтинг країн за індексом якості державності;
- індекс урядової ефективності;
- рейтинг слабкості держав;
- рейтинг країн, найбільш схильних до розпаду;
- індекс сприйняття корупції.

Так, наприклад, місце країни в міжнародних рейтингах є свого роду візитною карткою для інвестора, що шукає нові можливості вкладення капіталу. Міжнародні рейтинги складаються спеціальними організаціями – рейтинговими агентствами, серед яких варто назвати таких грандів світового рейтингового бізнесу, як Moody's, Standard&Poor's і Fitch IBCA. Базовими для упорядкування рейтингів цих агентств є фінансові індикатори: ліквідність, кредитоспроможність. Проте і політичний чинник також береться до уваги.

Найпоширеніші в міжнародній практиці рейтинги країн подано в Додатку А [8]. У співставленнях показників ***оцінки економічного розвитку країн*** найчастіше використовуються показники, наведені в Додатку Б [9–10].

Одним із важливих аспектів діяльності зазначених рейтингових агентств є оперативність, завдяки якій увага інвесторів зосереджена на рейтингах цих агентств.

Крім того, для оцінки місця і ролі країни у світовому співтоваристві необхідно враховувати ще й такі показники, як місце країни за результатами Світового форуму у Давосі, індекс економічної свободи, що розраховується фондом Heritage, індекс людського розвитку, введений ООН, які охоплюють значно ширший спектр показників і всебічно характеризують становище країни. Проте звіти і публікації цих авторитетних організацій позбавлені оперативності і їм притаманний часовий лаг (проміжок між часом виходу рейтингу і періодом, за який аналізуються дані). Такі рейтинги підсумовують досягнення країни в економічній і соціальній сферах і надають загальну картину тенденцій її розвитку, тим самим впливаючи на довгострокові цілі інвесторів.

У *табл. 1.1* наведено дані щодо місця України за значеннями складових глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) у 2009 – 2013 рр. [11].

Таблиця 1.1

Місце України за значеннями складових глобального індексу конкурентоспроможності ВЕФ у 2009–2013 рр.

Індекс	Субіндекс	Складова	Значення за роками				
			2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8
Глобальний індекс конкуренто-спроможності (I_K)	Загальні вимоги	1.Суспільно-політичні інститути	115	120	134	134	132
		2. Інфраструктура	79	78	68	68	65
		3. Макроекономічна стабільність	91	106	132	132	90
		4. Охорона здоров'я і початкова освіта	60	68	67	66	62
	Підсилювачі ефективності	5. Вища і професійна освіта	43	46	46	46	47
		6. Ефективність товарних ринків	103	109	129	129	117
		7. Ефективність ринку праці	54	49	54	54	62
		8. Розвиненість фінансового ринку	85	106	119	119	114

Закінчення табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8
		9. Технологічна готовність (оснащеність новими технологіями)	65	80	83	83	81
		10. Розмір ринку	31	29	38	38	38
	Інновації та розвиненість	11. Розвиненість приватного сектора	80	91	100	100	91
		12. Інновації	62	62	63	63	71

Складено за [11].

Необхідно відмітити, що I_K кожної країни розраховується залежно від стадії розвитку економіки. Для цього для кожного субіндексу встановлюється вага, що розраховується як співвідношення максимально вірогідної регресії ВВП на душу населення з кожним окремим індексом за останні роки, як це вказано в *табл. 1.2.*

Таблиця 1.2

Поріг доходу і питома вага трьох основних груп складових (субіндексів) I_K на кожній стадії розвитку економіки країни

№ з/п	Показник	Стадія розвитку країн				
		Стадія 1 «Залежність від чинників»	Перехід від стадії 1 до стадії 2	Стадія 2 «Залежність від ефективності»	Перехід від стадії 2 до стадії 3	Стадія 3 «Залежність від інновацій»
1.	ВВП на душу населення, дол. США	< 2000	2000 – 3000	3000 – 9000	9000 – 17000	> 17000
2.	Субіндекси: ▪ загальні вимоги ▪ підсилювачі ефективності ▪ інновації і розвиненість	 60 35 5	 – – –	 40 50 10	 – – –	 20 50 30

У 2012 р. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності I_K поліпшила свій результат порівняно з 2011 р. одразу на дев'ять позицій. Якщо в 2011 р. місце України серед 142 країн було 82-м відразу після Тринідаду і Тобаго, то

в 2012 р. країн у рейтингу стало 144, а місце України – 73-тє, і розташувалася вона поруч зі Словаччиною і Чорногорією, які, щоправда, свій результат погіршили.

Слід зазначити, що Україна піднялася в рейтингу-2012 завдяки поліпшенню таких показників, як *макроекономічне середовище* (90-те місце в 2012/2013 рр.) та *інфраструктура* (65-те місце в 2012/2013 рр.). Але все це більшою мірою заслуга посткризової відбудови і проведення чемпіонату Євро-2012.

Також Україна традиційно посідає досить високі позиції у світі за *охороною здоров'я, освітою, ринком праці*, однак поки що це можливо за рахунок масового охоплення населення і розміру країни, але не через якість.

З табл. 1.1 видно, що в індексі глобальної конкурентоспроможності (I_K) є такі складові, за якими Україна стабільно, рік у рік перебуває на низькому рівні, а саме [10]:

- *якість інституційного середовища* (тобто низька якість державних інститутів) – 132-ге місце в 2012/2013 рр. Саме тому реформування інститутів державної влади має стати пріоритетним напрямом діяльності Верховної Ради й уряду України. Це має сприяти прозорості та ефективності діяльності цих інститутів, суттєвому зниженню корупції та фаворитизму, підвищенню ефективності системи законодавчого регулювання, захищеності прав власності, покращенню умов розвитку бізнесу;
- *розвиненість фінансового ринку* (неефективний ринок фінансових послуг) – 114-те місце в 2012/2013 рр. Хоча фінанси у формі позик (кредитів) і ризикового капіталу відносно легкодоступні, місцевий фондовий ринок недостатньо розвинутий. Основною причиною є недостатня захищеність інвесторів і регулювання обігу цінних паперів;
- *ефективність товарних ринків* – одна з найслабших позицій в оцінці конкурентоспроможності України – 117-те місце в 2012/2013 рр. Хоча така ситуація характерна для більшості перехідних економік, Україна одержала особливо низькі оцінки в цій категорії. Внутрішня й зовнішня конкуренції як найважливіші рушійні сили ефективності ринку послаблюються внаслідок неефективної антимонопольної політики та складної системи оподаткування. Негативний ефект від такої ситуації підсилюється штучно створеними бар'єрами щодо входу іноземних компаній на українські ринки, розвитку торгівлі й залучення інвестицій. Реформи в цій сфері мають бути пріоритетними;
- *технологічна готовність* (слабке використання нових технологій) – 81-ше місце в 2012/2013 рр. Посідаючи таке місце, Україна втрачає багато мож-

ливостей для розвитку, які пропонуються запозиченими з інших країн технологіями. Новітні технології не знаходять поширення в Україні, і компанії часто не хочуть або не можуть адаптувати їх для вдосконалення виробничих процесів і продукції. Замість цього вони усе ще покладаються на інновації, які сьогодні не є найкращим методом підвищення ефективності роботи бізнесу для країни із таким рівнем економічного розвитку. Важливим завданням є спрощення схем ліцензування й підтримка припливу існуючих технологій у формі прямих іноземних інвестицій. Урядова програма, що підтримує передачу нових технологій, набагато би підвищила рівень конкурентоспроможності України. У цьому контексті особливо важливим завданням є застосування NBIC-технологій, оскільки це може підвищити продуктивність у багатьох секторах економіки.

Це *головні конкурентні недоліки України,* і тому вони є пріоритетними напрямами в підвищенні конкурентоспроможності країни.

Фахівці ВЕФ відмічають, що низька оцінка такої складової індексу, як *державні інститути*, не дає можливості належною мірою відчути позитивний ефект від переходу України на стадію орієнтованих на розвиток економік. Розвиток державних інститутів гальмується внаслідок відсутності системної адміністративної реформи. У світі в 2012 р. Україна посідала 16-те місце з кінця за цим показником. Причинами такої ситуації на сьогодні є: низька ефективність і непрозорість уряду, а також проведення в 2012 р. виборів у ради всіх рівнів, що знизило ефективність дій влади; невиконання «правильних» законів, недоведення до кінця реформ, невиконання інститутами влади частково або й повністю покладених функцій; зловживання владою чиновниками; корупція; слабкий захист прав власності.

На серйозності проблеми *корупції* в Україні постійно акцентує увагу міжнародна організація Transparency International [12]. Так, наприкінці 2012 р. за індексом сприйняття корупції Україна посідала 144-те місце зі 176 країн світу, хоча це і на вісім позицій вище, ніж у 2011 р. (152-ге місце зі 180 країн). За висловлюваннями експертів цієї організації, Україна одержала тільки 26 балів зі 100, що ставить її поряд із Сирією, Папуа-Новою Гвінеєю і Конго.

Крім того, саме корупція є причиною того, що Україна належить до числа «пригноблених» країн відповідно до *індексу економічних свобод* фонду Heritage Foundation і The Wall Street Journal. У 2012 р. Україна посіла 163-тє місце зі 179, тобто між Соломоновими островами і Узбекистаном, поряд з африканськими країнами, а також Білоруссю, Кубою, Венесуелою і Південною Кореєю.

У *табл. 1.3* наведено місце України за значенням індексу економічної свободи [13–15].

Таблиця 1.3

Значення індексу і місце в рейтингу економічної свободи для України

Індекс економічної свободи України у період 1995–2012 рр.		Рейтинг економічної свободи в 2012 р.	
Рік	**Значення індексу, Україна / Середньосвітове значення**	**Місце в рейтингу**	**Країна**
1995	39,9 / 57,6	1	Гонконг
		2	Сінгапур
2000	47,8 / 58,1	3	Австралія
		4	Нова Зеландія
2005	55,8 / 59,6	5	Швейцарія
		144	Росія
2011	45,8 / 59,7	163	Україна
		174	Венесуела
2012	46,1 / 59,5	175	Еритрея
		176	Лівія
		177	Куба
		179	Північна Корея

Складено за [13–15].

Рівень свободи від корупції в Україні за останнє десятиліття практично не змінювався, і в результаті країна посідала 38-ме місце з кінця за цим показником. Це практично найменший результат для України серед усіх свобод, які враховують автори рейтингу.

Крім того, в 2012 р. за показником *інвестиційної свободи* у рейтингу фонду Heritage Foundation і The Wall Street Journal Україна займає сьоме місце з кінця серед тих же 179 країн. За висновком експертів цього фонду, «інвестиційне середовище залишається недорозвиненим, а бюрократичні вимоги заважають необхідному зростанню приватних інвестицій» [16–18].

За підсумками рейтингу Світового банку та міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу 2013» (Doing Business 2013), Україна покращила свої позиції на 15 пунктів (до 137 місця із 185 країн) (*табл. 1.4*) [19].

Таблиця 1.4

Місце України у рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу 2013»

Назва складових (субіндексів) індексу «Умови ведення бізнесу 2013»	Роки			Зміна 2013 до 2012	Тенденція змін (+ позитивна, – негативна)
	2010	2011	2012		
Складність ведення бізнесу, загальна оцінка	149	152	137	+15	+
За субіндексами:					
Започаткування бізнесу	118	116	50	+66	+
Реєстрація власності	165	168	149	+19	+
Сплата податків	181	183	165	+18	+
Підключення до мережі електропостачання	169	170	166	+4	+
Виконання зобов'язань за контрактом	44	44	42	+2	+
Банкрутство	158	158	157	+1	+
Отримання кредитів	21	23	23	0	=
Дозвільна система у будівництві	182	182	183	–1	–
Зовнішня торгівля	136	144	145	–1	–
Захист прав інвесторів	108	114	117	–3	–

Складено за [19].

Аналізуючи сучасне положення нашої держави за субіндексами, слід відмітити перші позитивні риси у напрямі дерегулювання економіки, як це наведено в *табл. 1.5* [19].

Таблиця 1.5

Загальні переваги процесу дерегулювання в Україні (за індексом «Умови ведення бізнесу»)

Назва субіндексів індексу «Умови ведення бізнесу»	Переваги
1	2
Започаткування бізнесу	скасовано вимоги до мінімального розміру статутного капіталу підприємств;
	скасовано вимоги щодо обов'язкового нотаріального засвідчення ряду документів під час створення юридичної особи;
	зменшено кількості процедур під час започаткування бізнесу;
	зменшено вартість відкриття підприємства (до 1,5 % від річного доходу особи);
	зменшено тривалості процедур на 2 дні (до 22 днів)

Закінчення табл. 1.5

1	2
Реєстрація власності	встановлено чіткі строки щодо проведення процедури реєстрації прав власності вповноваженими органами державної влади;
	скорочено тривалість процедур в 2 рази (до 69 днів);
	скорочено витрати на оформлення до 3,7% від вартості об'єкта власності
Сплата податків	поступове скорочення рівня податкового навантаження, кількості та тривалості сплати податків;
	введення електронної форми сплати податків;
	скорочення ставки податку на прибуток підприємств
Підключення до мережі електропостачання	зменшення витрат, необхідних для підключення підприємства до системи електрозабезпечення з 229,2% до 192,3% відносно прибутку на душу населення спостерігається інтенсивний процес приватизації, що має посилити конкуренцію та, відповідно, ефективність роботи
Виконання зобов'язань за контрактом	швидкі терміни вирішення боргової суперечки (30 процедур, на які витрачається близько 343 днів), що дає змогу заощадити час та, можливо, частково компенсувати понесені витрати
Банкрутство	–
Отримання кредитів	розвиненість фінансово-кредитної системи з точки зору захисту прав та інтересів кредиторів;
	збільшення позичальників у приватному реєстрі з 17% до 23,3%;
	високий рівень правової захищеності ;
	висока доступність кредитної інформації
Дозвільна система у будівництві	зменшення витрат грошових та часових у процесі отримання дозвільних документів;
	перехід до системи «відкритого вікна»
Зовнішня торгівля	скорочення документів, необхідних для митного оформлення, отримання сертифікатів відповідності та ін.
Захист прав інвесторів	Значний рівень впливу міноритарних акціонерів на діяльність компанії

Складено за [19].

Україна також увійшла до списку країн-лідерів зростання у рейтингу серед країн СНД поряд із Вірменією (+18 позицій до 32 місця) і на 9 позицій скоротила своє відставання від Росії, яка зайняла 112 місце у рейтингу.

Аналізуючи кількість проведених реформ, у різних сферах було виокремлено 10 країн, що проводили реформи одразу за трьома сферами й більше та здійснили

найбільший прорив у відносному рейтингу. Україна увійшла до списку із 23 країн світу – найбільших реформаторів умов ведення бізнесу в 2011–2012 рр., які оцінює цей рейтинг (*табл. 1.6*) [19].

Таблиця 1.6

Країни, що здобули найбільшого успіху згідно з «Веденням бізнесу 2013»

Країна	Рейтинг за ступенем сприятливості умов для бізнесу	Реформи, що полегшують ведення бізнесу									
		Започаткування бізнесу	Дозвільна система у будівництві	Підключення до мережі електропостачання	Реєстрація власності	Отримання кредитів	Захист прав інвесторів	Оподаткування	Зовнішня торгівля	Виконання зобов'язань за договорами	Вирішення проблем неплатоспроможності підприємств
Польща	55				+			+		+	+
Шрі-Ланка	81	+			+	+			+		
Україна	137	+			+			+			
Узбекистан	154	+				+			+		+
Бурунді	159	+	+		+				+		
Коста-Ріка	110	+	+			+		+			
Монголія	76	+				+	+				
Греція	78		+				+				+
Сербія	86	+								+	+
Казахстан	49	+				+					+

Складено за [19].

Україна потрапила до перших 23 країни, що добилися найбільшого прогресу за останні 7 років у спрощенні умов ведення бізнесу.

Україна посіла 20-те місце серед країн, що здобули успіху у подоланні віддаленості від «передового рубежу» за період з 2005 по 2012 рр. [19].

Таким чином, процес дерегуляції позитивно впливає на економіку країни в цілому: пожвавлення процесів взаємодії державних та місцевих органів з підприємствами приводить до розвитку та поліпшення стану основних фондів, впровадження новітніх технологій завдяки запозиченням та державним гарантіям по них, зростання кількості малих та середніх підприємств у процесі спрощення порядку їх реєстрації, поліпшення умов інвестування як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів.

Однак, незважаючи на поліпшення рейтингу України за індексом «Умови ведення бізнесу», слід визначити й *проблеми, які необхідно вирішувати:*

- значна кількість процедур та часу на реєстрацію бізнесу порівняно з іншими країнами;
- значний рівень податкового навантаження, незважаючи на позитивну динаміку;
- значна кількість процедур та часу на підключення до мережі електропостачання;
- високий рівень монополізації ринку електропостачання та відсутність конкуренції, що знижує ефективність роботи на цьому ринку;
- відносно високі витрати (41,5 %) на виконання зобов'язань по контрактах;
- спостерігається зменшення частки поверненого капіталу кредиторами;
- високі витрати підприємств під час процедури банкрутства (42 % від статутного капіталу);
- значна кількість процедур та часу на процес отримання дозволу на будівництво (20 процедур тривалістю 375 днів) та високі витрати;
- значний час та вартість оформлення експорту та імпорту;
- низький рівень відповідальності керівництва перед акціонерами;
- зниження активності підприємств на зовнішніх ринках через погіршення кон'юнктури на світових ринках, фінансовий стан підприємств та несприятливий діловий клімат в Україні тощо.

Тобто можемо з певним ступенем упевненості стверджувати, що дерегулятивні реформи, що проводились в Україні в 2011–2012 рр., мали певні позитивні наслідки для економіки та суб'єктів господарювання. Однак залишаються величезні проблеми, які ще потребують вирішення.

Порівняння місця України за основними індексами інноваційного розвитку з провідними країнами світу (перші 10 місць у відповідних рейтингах), Польщею, країнами Митного союзу ЄврАзЕС і аутсайдерами рейтингу за 2011 р. наведено в *табл. 1.7* [20–25].

Зокрема, американське агентство Bloomberg розраховує глобальний інноваційний індекс за сьома показниками, значення яких у 2012 р. для окремих «знакових» європейських країн і країн-сусідів України наведено в *табл. 1.8* [22].

Як видно з табл. 1.7 і табл. 1.8, різні методики визначення загального індексу інноваційного розвитку дають різні значення місця країн у рейтингу:

Таблиця 1.7

Місце України в індексах інноваційного розвитку країн за 2011 р.

Групи країн	Субіндекс ІК (GCI WEF)	ІСІІ (ЄС)	ІЕЗ (K4D,World bank)	ІГІІ-INSED (INSED)	ІГІІ-BLOOMBERG (Bloomberg)
Перша десятка країн світу	1. Швейцарія	1. Швейцарія	1. Швеція	1. Швейцарія	1. США
	2. Японія	2. Швеція	2. Фінляндія	2. Швеція	2. Південна Корея
	3. Фінляндія	3. Німеччина	3. Данія	3. Сінгапур	3. Німеччина
	4. Німеччина	4. Данія	4. Нідерланди	4. Фінляндія	4. Фінляндія
	5. Швеція	5. Фінляндія	5. Норвегія	5. Великобританія	5. Швеція
	6. Нідерланди	6. Нідерланди	6. Нова Зеландія	6. Нідерланди	6. Японія
	7. США	7. Люксембург	7. Канада	7. Данія	7. Сінгапур
	8. Ізраїль	8. Бельгія	8. Німеччина	8. Гонконг	8. Австрія
	9. Великобританія	9. Великобританія	9. Австралія	9. Ірландія	9. Данія
	10. Австрія	10. Ісландія	10. Швейцарія	10. США	10. Франція
Польща	61. Польща	20. Польща	38. Польща	44. Польща	30. Польща
Провідні країни СНД	57. Азербайджан	–	55. Росія	50. Молдавія	14. Росія
	98. Арменія	–	59. Беларусь	51. Росія	–
	104. Казахстан	–	71. Арменія	69. Арменія	49.Білорусь
	108. Росія	–	73. Казахстан	83. Казахстан	–
	131. Молдавія	–	77. Молдавія	89. Азербайджан	–
Україна	*79. Україна*	–	*56. Україна*	*63. Україна*	*42. Україна*
Аутсайдер	144. Алжир	34. Болгарія	146. Гаїті	141. Судан	50. Південна Африка

Складено за [20–25].

- за субіндексом «Інновації та розвиненість» індексу глобальної конкурентоспроможності Україна значно випереджає Казахстан і Росію (79-те місце проти 104-го і 108-го місця відповідно);
- за індексом економіки знань Світового банку Україна знаходиться на приблизно однаковому рівні з Росією, Білоруссю і Казахстаном (56-те місце проти 55-го, 59-го і 73-го місця відповідно);
- за індексом INSED Україна відстає від Росії й помітно випереджає Казахстан (63-тє місце проти 51-го і 83-го місця відповідно);

Таблиця 1.8

Основні показники глобального інноваційного індексу, розрахованого агентством Bloomberg у 2012 р.

Країна	Складові індексу ІГІІ-BLOOMBERG							Рейтинг країн за ІГІІ-BLOOMBERG
	Інтенсивність НДДКР	Продуктивність праці	Питома вага високотехнологічних компаній	Кількість наукових робітників на 1 млн осіб	Виробничі можливості	Рівень освіти	Патентна активність	
Німеччина	8	7	4	17	23	25	7	3
Франція	14	6	8	18	73	12	18	10
Угорщина	32	35	21	31	16	59	36	26
Польща	44	36	17	36	30	35	13	30
Росія	29	41	2	24	38	2	8	14
Україна	*37*	*69*	*47*	*39*	*34*	*6*	*17*	*42*
Білорусь	46	47	н/д	н/д	2	5	5	49

Складено за [22].

- за версією американського агентства Bloomberg, Україна в 2012 р. посіла 42-ге місце серед 50 найбільш інноваційно розвинених країн світу, а Росія посіла 14-те місце, тобто у три рази вище, ніж Україна.
- за субіндексом «Інновації та розвиненість» індексу глобальної конкурентоспроможності Україна значно випереджає Казахстан і Росію (79-те місце проти 104-го і 108-го місця відповідно);
- за індексом економіки знань Світового банку Україна знаходиться на приблизно однаковому рівні з Росією, Білоруссю і Казахстаном (56-те місце проти 55-го, 59-го і 73-го місця відповідно);
- за індексом INSED Україна відстає від Росії й помітно випереджає Казахстан (63-тє місце проти 51-го і 83-го місця відповідно);

Таким чином, методики визначення рівня інноваційного розвитку країн, розроблені різними міжнародними організаціями, значно відрізняються. Як наслідок, користуватися результатами подібних досліджень доцільно, перш за все, для визначення «слабких місць» інноваційної політики держави і спрямування певних зусиль на виправлення виявлених недоліків.

За результатами 2012/13 рр. інноваційний потенціал України у Глобальному інноваційному рейтингу *(Global Innovation Index 2013)* отримав оцінку 35,78 за 100-бальною шкалою. Якщо в 2012 р. Україна посідала 63-тє місце, то в 2013 р. опинилася на 71-му (зі 142 країн) [26]. Україну випередили навіть Молдова і Вірменія. Серед складових, де *місце України поліпшилося*, можна виділити:

- *«Інституції»*, що включають не тільки суб'єкти інноваційної діяльності, а й законодавче поле, нормативні вимоги та можливості для роботи в інноваційній сфері. Цей показник, порівняно з 2012 р., збільшився на 12 позицій за рахунок, перш за все, прийняття оновленого закону про трансфер технологій, який передбачає, що:
  - технології, створені в наукових інститутах або вузах, належать не взагалі державі, а конкретній установі. Ця новація надає можливість науковим установам самим розпоряджатися своїми нематеріальними активами, що створює прорив у комерціалізації наукових розробок;
  - немає потреби проводити тендери на купівлю наукового обладнання або матеріалів за кошти спеціального фонду державних установ (тобто за кошти, що зароблені самою установою);
  - науково-дослідна установа або вищий навчальний заклад (як розробник) може передати у статутний фонд право на використання своєї технології, одержати свою частку в загальному бізнесі й, отже, недержавне фінансування за рахунок стартапу. У свою чергу, інвестований інститутом чи університетом стартап одержує можливість узяти грант або кредит, наприклад, у Фонді підтримки малого інноваційного бізнесу, або ж знайти приватні венчурні компанії, котрі його профінансують, і таким чином розвинути свій бізнес. Саме в такій структурі може реалізуватися ланцюжок «наука – інновація – технологія – продукт»;
- *«Людський капітал і дослідження»* – поліпшився на чотири позиції порівняно з 2012 р. Цьому сприяли зростання публікаційної активності українських учених, розширення міжнародних контактів України, завдяки чому у світі про неї більше дізналися як про наукову країну;
- *«Інфраструктура»* – поліпшення на 7 позицій порівняно з 2012 р. за рахунок створення деяких ринкових структур, що працюють у певних галузях. В той же час й досі немає якихось діючих інноваційних фондів, не сформовано інфраструктуру венчурних фондів. Окрім двох ключових лабораторій, не почали працювати інші сучасні форми організації науки тощо.

Наприклад, Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу, створений ще на початку 2012 р., досі не почав діяти через відсутність коштів [26].

Основними *причинами падіння інноваційного індексу* є:

- *«Умови для розвитку бізнесу»* – Україна втратила 28 (!) позицій**.** Таким чином, бізнес-середовище, що включає захист прав інвесторів, права власності, реєстрацію компаній, дерегулювання підприємницької активності, сьогодні є найбільшою вадою української економіки;
- *«Продуктивність знань і технологічна продуктивність»* – падіння на 15 позицій, що свідчить про погіршення умов для комерціалізації результатів наукових досліджень, в тому числі за рахунок триваючого (з 2005 р.) згортання або й відсутності серйозних податкових стимулів для високотехнологічного бізнесу і промисловості. Як наслідок, сучасні технології не затребувані застарілою економікою України, що потребує структурної перебудови;
- *«Розвиненість ринку»* – падіння на 14 позицій. По суті, цей показник залежить не від учених і науки, а від того, наскільки економіка сприйнятлива до нових наукових розробок та технологій.

Таким чином, наведений аналіз рейтингових оцінок свідчить, що *головна проблема інноваційного розвитку України* – у затребуваності наукових розробок економікою і сприйнятті суспільством науки як цінності, завдяки якій саме суспільство може досягти свого добробуту.

Як визнають міжнародні організації, Україна сьогодні має високоосвічене населення; одні з найкращих у світі сільськогосподарських земель і значний запас мінеральних ресурсів; відносно непогану (як для такого низького ВВП на душу населення) інфраструктуру. Крім того, Україна є країною індустріалізованою, хоча український капітал (засоби виробництва) багато в чому застарів морально і фізично. Тобто в України є усі передумови, щоб стати розвиненою країною.

Водночас, українська економіка й на сьогодні залишається однією з небагатьох, які й досі не зуміли досягти рівня 1991 року (в той час, як Білорусь вийшла на цей рівень у 2004 р., Казахстан – у 2006 р., а Росія – в 2007 р.). При цьому за 22 роки незалежності зазвичай пріоритетами українських урядовців були: підтримка статус-кво, виконання бюджетних зобов'язань (щоб не викликати невдоволення виборців) і розкрадання бюджетних коштів. Результат – інституції, які мутували з радянських (від судової системи до оподаткування й регулювання), структурні проблеми й низька продуктивність економіки. Водночас, за класифі-

кацією Світового банку, Україна все ще залишається державою із середнім рівнем доходів (нехай і близьким до нижньої межі) [21].

Для оцінки такої складової інвестиційного клімату, як ***соціальний розвиток країн світу***, в міжнародних співставленнях розглядають, перш за все, інтегральний показник – *індекс розвитку людського потенціалу (ІРП),* що публікується у щорічних звітах ООН [8; 27; 28].

У *табл. 1.9* наведено порівняльні дані значень цього індексу для України, країн із високим рівнем розвитку людини і середньосвітовими значеннями.

Таблиця 1.9

Порівняльна характеристика індексу людського розвитку України

Рік	Україна (середній рівень розвитку людини)	Високий рівень розвитку людини	Середньосвітове значення індексу
2005	0,712	0,716	0,660
2006	0,718	0,721	0,664
2007	0,725	0,728	0,670
2008	0,729	0,733	0,674
2009	0,720	0,734	0,676
2010	0,725	0,742	0,679
2011	0,729	0,742	0,682
2012	0,740	0,756	0,694

Складено за [27; 28].

В середині березня 2013 р. Програма розвитку ООН (ПРООН) презентувала чергову, уже 22-гу щорічну Доповідь про людський розвиток за 2013 р., що приводить аналіз складових ІРЛ у 187 країнах світу [27; 28].

В *табл. 1.10* наведено значення складових індексу людського розвитку в Україні та деяких інших країнах світу в 2012/2013 рр.

Україна знаходиться в групі країн із середнім рівнем розвитку людини, таких як Вірменія, Азербайджан і Іран. До країн з найвищими значеннями ІРЛ входять: Норвегія (0,955 – 1 місце), Австралія (0,938 – 2-ге), США (0,937 – 3-тє), Нідерланди (0,921 – 4-те) і Німеччина (0,920 – 5-те).

За результатами 2012 р. за значенням індексу людського розвитку Україна посіла 78-ме місце (проти 76-го місця в 2011 р.) і знаходиться між Казахстаном і Туреччиною [8; 27].

Таблиця 1.10

Україна та інші країни світу в ІРЛ доповіді ПРООН 2012/2013 рр.

Країна, місце в індексі	Індекс 2012 р.	Тривалість життя, років, 2012 р.	ВНД за ПКС на д.н., дол. у цінах 2005 р., 2012 р.	Середня тривалість навчання, років, 2010 р.	Очікувана тривалість навчання дітей, років, 2011 р.
1. Норвегія	0,955	81,3	48 688	12,6	17,5
3. США	0,937	78,7	43 480	13,3	16,8
5. Німеччина	0,920	80,6	35 431	12,2	16,4
10. Японія	0,912	83,6	32 545	11,6	15,3
12. Корея	0,909	80,7	28 231	11,6	17,2
20. Франція	0,893	81,7	30 277	10,6	16,1
25. Італія	0,881	82,0	26 158	10,1	16,2
26. Велико-британія	0,875	80,3	32 538	9,4	16,4
35. Словаччина	0,840	75,6	19 696	11,6	14,7
37. Угорщина	0,831	74,6	16 088	11,7	15,3
39. Польща	0,821	76,3	17 776	10,0	15,2
50. Білорусь	0,793	70,6	13 385	11,5	14,7
55. Росія	0,788	69,1	14 461	11,7	14,3
56. Румунія	0,786	74,2	11 011	10,4	14,5
69. Казахстан	0,754	67,4	10 451	10,4	15,3
78. Україна	*0,740*	*68,8*	*6 428*	*11,3*	*14,8*
90. Туреччина	0,722	74,2	13 710	6,5	12,9
101. Китай	0,699	73,7	7 945	7,5	11,7
187. Нігер	0,304	55,1	701	1,4	4,9
Світ в цілому	0,694	70,1	10 184	7,5	11,6

Складено за [27; 28].

Найбільше відставання України від провідних країн світу за такими субіндексами, що складають інтегральний індекс людського потенціалу, як гідний рівень життя $I_{ВВП}$ (тобто ВВП на душу населення) і довге і здорове життя $I_{ТЖ}$ (індекс тривалості життя). При цьому за рівнем знання I_O Україна знаходиться поряд з таким розвиненими країнами, як Швейцарія або Японія.

Під час аналізу за методикою ПРООН, перш за все, звертають увагу на таку складову індексу розвитку людського потенціалу, як гідний рівень життя $I_{ВВП}$ або *ВВП (ВНП) на душу населення*.

ПРООН під час визначення ІЛР використовує не більш поширений у національній і світовій статистиці показник валового внутрішнього продукту (ВВП), а близький до нього за економічним змістом показник *валового національного доходу (ВНД)*. Він відрізняється від ВВП тим, що не включає результатів економічної діяльності нерезидентних економічних одиниць і включає діяльність резидентів цієї країни в зарубіжних державах. Для більшості країн, окрім нафтодобувних, показники ВВП і ВНД відрізняються не більш як на 2–3 %. ВНД визначається в доларах не за офіційним валютним курсом, а за паритетами купівельної спроможності (ПКС), що для більшості країн істотно відрізняються від валютного курсу. Так, якщо в Україні в 2011 р. за офіційним курсом 7,99 грн дорівнювали 1,0 дол., то за паритетами це співвідношення становило приблизно 4,36 грн до долара.

Душові показники ВНД, які багато в чому визначають життєвий рівень наших громадян, в Україні вкрай низькі. Вони на 37 % нижчі від середньосвітових, не кажучи вже про порівняння з аналогами для країн Євросоюзу, які вищі в кілька разів. Так, за даними Світового банку, в 2011 р. Україна займала 122-ге місце у рейтингу країн за розміром ВНД на душу населення (тобто поряд з африканськими країнами), а також 54-ге місце серед 195 країн за розміром ВНД [28] (*табл. 1.11*).

Таблиця 1.11

Рейтинг країн за розміром ВНД на душу населення та загальним розміром ВНД у 2011 р.

Рейтинг країн за розміром ВНД на душу населення			Рейтинг країн за розміром ВНД		
Місце в рейтингу	Країна	Розмір ВНД на душу населення, в поточних цінах, тис. дол. США	Місце в рейтингу	Країна	Розмір ВНД, млрд дол. США
1	2	3	4	5	6
1	Монако	183,15	1	США	15094
2	Ліхтенштейн	137,07	2	Китай	7298,1
3	Норвегія	88,89	3	Японія	5867,15
4	Катар	80,44	4	Німеччина	3570,56
5	Люксембург	78,13	5	Франція	2773,03
6	Швейцарія	76,38	6	Бразилія	2476,65
7	Нормандські Острови	67,96	7	Великобританія	2431,59
8	Данія	60,39	8	Італія	2194,75

Закінчення табл. 1.11

1	2	3	4	5	6
9	Швеція	53,23	9	Росія	1857,77
10	Сан-Марино	50,4	10	Індія	1847,98
121	Самоа	3,19	*54*	*Україна*	*165,245*
122	*Україна*	*3,12*	192	Тувалу	0,36
195	Республіка Конго	0,19	195	Республіка Конго	0,2

Складено за [28].

Якщо розглядати близький до ВНД показник ВВП, то результати економічного розвитку України за 21/22 роки державної незалежності виявляються одними з найгірших серед усіх країн світу.

За даними статистичного департаменту Секретаріату ООН, за 1990–2011 рр. світовий ВВП збільшився у 1,74 рази. А в Україні він у 2011 р. становив лише 69,3 % від рівня 1990 р. (в той же час Білорусь вийшла за цим показником на рівень 1990 р. ще в 2004 р., Казахстан – у 2006 р., а Росія – в 2007 р.). Серед 209 країн, щодо яких є дані ООН про динаміку реального ВВП за 1990 – 2011 рр., за цей період лише в Молдові (61,1 %) і крихітній Наурі в Мікронезії з 10-тисячним населенням ці показники були нижчими, ніж в Україні. Тобто Україна за цим найважливішим економічним показником – *на 207-му місці!* Навіть у країнах, які пережили руйнівні внутрішні конфлікти, він був вищим, ніж в Україні: в Грузії – 73,8 %, Таджикистані – 88,8 %, Киргизстані – 105,2 %, Сербії – 73,8 %, Косово – 77,0 %, Чорногорії – 109,7 %, колишній Югославській Республіці Македонії – 129,7 %, а в Афганістані – 191,9 % [27].

Наслідком такого стану з розвитку людського потенціалу є зростаюча нерівність серед верств українського суспільства. Нерівність – основна проблема сьогодення, найбільш соціально небезпечна. Можна скільки завгодно боротися з бідністю, допомагати бідним і захищати їх, але вони не почуватимуться краще, розуміючи, що ущемлені в чомусь і ущербні. Відносна бідність – результат нерівності, однак вона виявляється не тільки в доходах, але і у доступі до якісних освіти, медичної допомоги, об'єктів інфраструктури. Є також і нерівність доступу до ресурсів, насамперед економічних. Наприклад, чи є у конкретної особи доступ до кредитів, чи може вона придбати підприємство? Оскільки більш-менш серйозні гроші можна заробити, тільки будучи власником, тобто представником середнього класу [27].

За визначенням ПРООН, *до середнього класу входять люди, які можуть заробляти або витрачати від 10 до 100 дол. (у цінах 2005 р. за ПКС) на день на одну*

особу [28]. Як наслідок, середній клас – категорія складна. Спочатку вважали, що це ті, хто і небагатий, і небідний. Коли почали аналізувати, зрозуміли, що це люди, котрі розраховують і спираються тільки на власні сили, думають про майбутнє, роблять у нього інвестиції, вкладають у розвиток свій та своїх дітей. Якщо спочатку до середнього класу належали переважно власники малих і середніх підприємств, то тепер у країнах так званої євроатлантичної цивілізації – це переважно наймані працівники з досить високою кваліфікацією. Завдяки своїм знанням та адаптивності вони не такі вразливі в умовах кризи, здатні за потребою швидко перекваліфікуватися [8].

У країні з високим рівнем нерівності середній клас не може бути масштабним. Середній клас досить інерційний і налаштований не на економічні прориви та революції, а на соціальну і всіляку іншу стабільність. Проте він прямо пов'язаний із демократичним розвитком суспільства. У доповіді ООН підкреслюється: одне з головних завдань, які суспільству доведеться вирішувати найближчим часом, поряд із подоланням нерівності, – залучення широких верств населення в управління. Людина, залучена до підготовки рішень, інакше і їх виконує.

Якщо в Україні взяти мінімальні витрати у 10 дол. (за ПКС) на день на одну особу, то кількість середнього класу знаходиться у межах 50% населення. Але коли подивитися ще й по тому, що в людини є (елементарний набір – холодильник, телевізор, пральна машина тощо), то середній клас уже стає меншим. Люди, які витрачають усе, що заробляють, на їжу та одяг, – це некласичний середній клас. За комплексними критеріями, до середнього класу в Україні належить 10–15% населення. І він не зростає [8].

У розробленому експертами з Колумбійського університету під егідою ООН (World Happiness Report) *рейтингу самих щасливих країн світу* Україна зайняла в 2012 р. 91-ше місце (головними критеріями служать політичні свободи, система соціального захисту населення і відсутність корупції) [29; 30]. А у *рейтингу країн за довготривалістю життя* міжнародної організації Central Intelligence Agency Україна посіла в 2012 р. 153-тє місце [26], як це вказано в *табл. 1.12.*

Оцінку якості життя ведуть й інші міжнародні організації [31–33]. Згідно з даними International Living, Pricewaterhouse Coopers, World Bank, за інтегральними індексами соціального розвитку Україна значно відстає навіть від таких країн, як: Мавританія, Ісландія, Ірак, Албанія, Боснія і Герцеговина, Багамські острови і т. ін. [9]. Хоча в той же час ще зберігається достатньо високий потенціал в індексах економіки знань.

Таблиця 1.12

Місце України у рейтингу самих щасливих країн світу і у рейтингу країн за довготривалістю життя в 2012 р.

Рейтинг самих щасливих країн		Рейтинг країн за довготривалістю життя		
Місце в рейтингу	Країна	Місце в рейтингу	Країна	Середня тривалість життя, років
1	Данія	1	Монако	89,68
2	Фінляндія	2	Макао (у складі КНР)	84,43
3	Норвегія	3	Японія	83,91
4	Нідерланди	4	Сінгапур	83,75
5	Канада	5	Сан-Марино	83,07
6	Швейцарія	6	Андорра	82,5
7	Швеція	7	Гернсі (острів у протоці Ла-Манш)	82,24
8	Нова Зеландія	8	Гонконг	82,12
9	Австралія	9	Австралія	81,9
10	Ірландія	10	Італія	81,86
18	Великобританія	153	Україна	68,74
20	Ісландія	212	Нігерія	52,05
91	*Україна*			

Складено за [26; 29; 30].

Таким чином, співставлення у світових рейтингах України з іншими країнами дозволило визначити такі ***глобальні проблеми***, які здійснюють на неї вплив і які потрібно враховувати під час складання стратегічних цілей розвитку країни:

А. Соціальна сфера:

А.1. Демографічна складова:

- депопуляція та старіння населення за рахунок скорочення тривалості життя

А.2. Дохідна складова:

- поляризація доходів населення всередині країни;
- відставання України від провідних країн світу за рівнем доходів населення;
- нестача власного забезпечення населення за окремими видами харчових продуктів

Б. Економічна сфера:

Б.1. Природно-ресурсна складова:

- вичерпання власних запасів паливно-енергетичних ресурсів;
- залежність економіки від подорожчання паливно-енергетичних ресурсів.

Б.2. Науково-технологічна складова:

- відставання від провідних країн світу в переході до нового технологічного укладу;
- уповільнення науково-технічного прогресу.

В. Екологічна сфера:

- зміна клімату та глобальне потепління;
- утилізація та переробка відходів;
- забруднення атмосфери;
- вичерпання ресурсів прісної води.

Крім того, для економіки України властиві і ***специфічні національні проблеми***, до яких належать такі:

А. Економічна сфера:

- низький рівень конкурентоспроможності економіки;
- низький рівень економічних свобод;
- низький рівень свободи підприємництва;
- високий податковий тягар, відсутність реформ та складність податків;
- невисокий рівень привабливості для прямих іноземних інвестицій;
- низький рівень кредитоспроможності і висока вірогідність дефолту.

Б. Екологічна сфера:

- низький рівень використання поновлюваних джерел енергії;
- відсутність цілеспрямованої політики в області екології.

В. Сфера державного управління:

- політична нестабільність;
- низька якість і ефективність державного управління;
- високий рівень корупції.

Сталий розвиток будь-якої країни залежить від забезпечення її економічної безпеки. Основними проблемами ***економічної безпеки України*** в порядку пріоритетності їх вирішення є такі [34; 35]:

- *демографічна безпека*: від'ємне сальдо природного приросту населення; висока дитяча смертність; депопуляція населення; низька народжуваність населення; високе демографічне навантаження непрацездатного населення на працездатне;
- *науково-технологічна безпека*: низька питома вага видатків державного бюджету на науку; низька частка підприємств, що впроваджують інновації; мала кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи; неефективне співвідношення частки фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, науково-технічних розробок і науково-технічних послуг, виконаних власними силами; незначна кількість упроваджених об'єктів промислової власності;
- *макроекономічна безпека*: значне від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу; низький рівень відношення обсягу ВВП на одну особу до середнього значення в країнах ЄС; невелика частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах; низький рівень відношення обсягу ВВП на одну особу до середньосвітового значення;
- *продовольча безпека*: недоспоживання населенням овочів та баштанових, фруктів, ягід, горіхів та винограду, молока та молочних продуктів, м'яса та м'ясопродуктів;
- *фінансова безпека*: низька частка довгострокового страхування; великий обсяг готівки; малий обсяг страхових премій; великі обсяги дефіциту торговельного балансу;
- *енергетична безпека*: висока енергоємність ВВП; незначні обсяги транзиту нафти; недостатні обсяги інвестицій у підприємства паливно-енергетичного комплексу; малі обсяги видобутку вугілля;
- *виробнича безпека*: незначні обсяги ліквідації промислових фондів; високий ступінь зносу основних засобів промисловості; низька частка машинобудування у промисловому виробництві.

1.2. Стратегічне партнерство України: декларації та реалії

Зовнішня політика держави повинна максимально сприяти вирішенню нагальних внутрішніх проблем і досягненню стратегічних цілей розвитку країни.

Одним із ефективних інструментів реалізації зовнішньої політики держави є встановлення відносин стратегічного партнерства з країнами-партнерами, які

дозволяють поєднати зусилля для досягнення життєво важливих внутрішніх і зовнішніх стратегічних цілей.

Відносини стратегічного партнерства передбачають їх особливий статус, тобто більш поглиблений розвиток міждержавних відносин не в одній, а відразу в кількох важливих сферах.

В основі стратегічного партнерства лежить геополітична взаємозалежність, іноді – географічна та культурно-історична близькість двох держав. В окремих випадках пошук стратегічних партнерів зумовлений бажанням держави стати регіональним або світовим лідером.

Стратегічне партнерство можна будувати лише після формулювання власних стратегічних цілей – без цього країна не може визначити своїх стратегічних партнерів.

Протягом останніх шести років стратегічними (особливими, ключовими) партнерами України проголошено щонайменше 19 держав Європи, Азії, Північної та Південної Америки. Серед них – Азербайджан, Аргентина, Білорусь, Болгарія, Грузія, Ізраїль, Канада, Китай, Молдова, Німеччина, Польща, Росія, Румунія, Словаччина, США, Туреччина, Угорщина, Узбекистан і Фінляндія.

Стратегічних партнерів не може бути багато, інакше виникають сумніви стосовно наявності у держави чітко визначеної стратегії зовнішньої політики.

Невиважене декларування стратегічного партнерства перетворює цю форму відносин з ефективного інструменту зовнішньої політики України на абстрактну політичну риторику, ставить під сумнів послідовність її зовнішньополітичного курсу.

Стратегічні цілі співпраці в рамках стратегічного партнерства не повинні змінюватися залежно від зміни керівництва в обох державах.

Стратегічне партнерство будується на таких принципах [36]:

1. Взаємна зацікавленість партнерів у плідній співпраці, обопільне визначення стратегічного характеру партнерства.
2. Готовність партнерів ураховувати національні інтереси один одного, йти на компроміси задля досягнення спільних стратегічних цілей.
3. Бажано, щоб відносини стратегічного партнерства були рівноправними.
4. Довготривалий характер партнерських відносин.
5. Наявність механізмів реалізації стратегічного партнерства.
6. Правове закріплення змісту і механізмів стратегічного партнерства у двосторонніх документах.

7. Послідовність і прогнозованість партнерських відносин, неухильне виконання партнерами своїх зобов'язань.

8. Висока ефективність відносин стратегічного партнерства.

Нинішня практика проголошення відносин стратегічного партнерства викликає у громадян України, фахівців та парламентаріїв переважно скептичне ставлення. Консенсус думок громадян, експертів і лідерів депутатських об'єднань складається довкола чотирьох стратегічних партнерів України – Росія, США, Німеччина та Польща (*табл. 1.13*).

Таблиця 1.13

Пріоритетність розвитку відносин України з іншими державами за результатами опитувань

Країна	Громадяни, % опитаних	Експерти, % опитаних
Росія	86,9	80,0
США	65,5	66,0
Білорусь	64,5	9,0
Німеччина	62,0	62,0
Казахстан	59,9	–
Польща	50,8	52,0
Канада	50,5	7,0
Узбекистан	48,8	9,0
Китай	–	25,0
Азербайджан	–	19,0

Складено за [36].

Ключовими сферами стратегічного партнерства, на думку і громадськості, і фахівців, і лідерів парламентських фракцій та груп, є: торговельно-економічна, політична та сфера безпеки (*табл. 1.14*).

Таблиця 1.14

Найважливіші сфери співробітництва України зі стратегічними партнерами за результатами опитувань

Сфера співробітництва	Громадяни, % опитаних	Експерти, % опитаних
1	2	3
Торговельно-економічна	65,0	74,0
Безпека (в т. ч. військова та правоохоронна сфери)	36,0	41,0

Закінчення табл. 1.14

1	2	3
Політична	22,0	54,0
Фінансова	16,0	4,0
Науково-технічна	14,0	14,0
Екологічна	8,0	4,0
Гуманітарна	3,0	4,0

Складено за [36].

Лише 6 % експертів вважають, що нинішня ситуація (коли Україна проголосила майже два десятки стратегічних партнерів) є абсолютно нормальною: 4 % опитаних переконані, що нашій державі доцільно мати «більше 10» стратегічних партнерів, ще 2 % – поділяють думку, що стратегічними партнерами України мали б стати «усі країни світу». Водночас більшість (51 %) експертів обстоюють іншу, більш реалістичну позицію – Україні доцільно мати «від двох до п'яти» стратегічних партнерів (*рис. 1.2*).

Рис. 1.2. Кількість стратегічних партнерів, що доцільно мати, % опитаних експертів

Складено за [36].

Ключовими сферами стратегічного партнерства України мають бути: економічна, політична та сфера безпеки.

Ознаками життєвої важливості партнерства в економічній сфері можуть бути: значна частка країни-партнера в експорті / імпорті товарів і послуг, значні обсяги іноземних інвестицій, наявність крупних спільних проектів у пріоритетних для України галузях.

За сукупністю цих показників до стратегічних партнерів України в економічній сфері сьогодні можуть бути віднесені лише три держави – Росія, США та Німеччина. Перспективними для України є економічне співробітництво з Китаєм.

Для України особливе значення має енергетична складова зовнішніх економічних відносин. Ознаками важливості партнерства в енергетичній сфері можуть бути: значна частка країни-партнера в експорті / імпорті енергоносіїв і послуг; значні обсяги іноземних інвестицій та кредитів, що спрямовуються в розвиток ПЕК; участь у міжнародних крупних енергетичних проектах, можливість отримання новітніх енергетичних технологій. Під час вибору стратегічних партнерів України треба також ураховувати необхідність диверсифікації джерел постачання енергоносіїв.

За сукупністю вказаних показників до стратегічних партнерів України в енергетичній сфері сьогодні може бути віднесена лише Росія. Однак нинішній стан двосторонніх відносин у цій сфері не дозволяє вважати стратегічне партнерство з РФ надійним і взаємовигідним.

Піднесення співробітництва України у сфері енергетики до рівня стратегічного можливе за умови здійснення крупних міжнародних енергетичних проектів, які забезпечать диверсифікацію джерел енергопостачання. У такому випадку реальні можливості стати стратегічними партнерами України в цій сфері мають: Азербайджан, Грузія, Німеччина, Польща, США, Туреччина та Узбекистан.

Ознаками життєвої важливості партнерства в політичній сфері можуть бути: можливості держав-партнерів суттєво сприяти просуванню інтересів України на міжнародній арені, їх ставлення до України як до стратегічного партнера, активний розвиток відносин з Україною в контексті регіональної інтеграції. Серед згаданих 19 держав для зміцнення міжнародних позицій України найбільш важливим є співробітництво зі США, Росією, Німеччиною, Китаєм. Порівняно більш динамічно розвиваються політичні контакти з Польщею, Азербайджаном, Грузією та Узбекистаном.

У воєнній сфері життєво важливим для України можна вважати партнерство, яке передбачає надання їй адекватної воєнної допомоги на випадок агресії або реально сприяє зміцненню обороноздатності держави і створенню умов, за яких Україна могла б власними силами локалізувати можливий воєнний конфлікт.

Проведений аналіз засвідчив, що за цими ознаками Україна сьогодні не має стратегічних партнерів у воєнній сфері. Потенційно, зобов'язання стратегічного рівня стосовно України могли б взяти на себе або Росія, або США. Очевидно, РФ пішла б на такий крок, однак зустрічні зобов'язання України вийшли б за рамки її позаблокового статусу.

Порівняно з іншими державами, більш ефективним є військове співробітництво України зі США та Польщею, а також військово-технічне співробітництво з Росією. Поглиблюється військове співробітництво України з Канадою та Німеччиною.

Наявність в України стратегічних партнерів, що конкурують між собою, накладає певні обмеження на її зовнішню політику. Особливо це стосується таких чутливих сфер, як торгівля зброєю, миротворчі операції, будівництво АЕС, транзит енергоносіїв експорт високих технологій, співробітництво в рамках міжнародних об'єднань, інтереси яких перетинаються (НАТО, Ташкентський договір, ЄС, СНД, ГУУАМ та ін.).

Загалом за показниками співпраці у ключових сферах, на фоні інших держав, проголошених стратегічними партнерами України, вирізняються чотири – це Росія, США, Польща та Німеччина (хоча з останньою стратегічний характер відносин не закріплено у двосторонніх документах) (*табл. 1.15*).

Стан взаємин з іншими 15 країнами, проголошеними стратегічними партнерами України, в т .ч. з державами, з якими цей високий статус взаємин зафіксовано документально (Азербайджан, Болгарія, Узбекистан), не відповідає рівню стратегічного партнерства. Якщо у відносинах із Азербайджаном і з Узбекистаном існують передумови для їх поступового піднесення до рівня стратегічних, то стосовно Болгарії, на нашу думку, для цього поки що немає підстав.

Разом з тим, необхідно зазначити, що Україна є суб'єктом, що формує геополітичний простір навколо себе і залишається здебільшого пасивним об'єктом масштабних процесів, що розгортаються навколо неї. Для США та ЄС Україна є, до певної міри, другорядним об'єктом впливу.

Росія теж далека від того, щоб розглядати Україну як партнера у вирішенні стратегічних зовнішньополітичних завдань. Відносини з Росією для України безумовно мають стратегічний характер, але *вони де-факто не мають ознак партнерства*. Це є наслідком політики обох сторін. З боку Росії головний стратегічний інтерес (після того, як варіант возз'єднання втратив практичне значення) полягає у недопущенні перетворення України на союзника її геополітичних опонентів.

Таблиця 1.15

Відповідність нинішнього стану двосторонніх відносин рівню стратегічного партнерства

Країни-партнери	Економічна сфера					Енергетична сфера			Політична сфера			Воєнна сфера		
	Експорт товарів і послуг	Імпорт товарів і послуг	Можливості підтримки інтересів України в міжнародних організаціях	Інвестиції	Крупні спільні проекти	Імпорт енергоносіїв та послуг	Експорт енергоносіїв та послуг	Крупні спільні проекти та інвестиції	Можливості підтримки інтересів України в міжнародних організаціях	Ставлення до України як до стратегічного партнера	Відносини в контексті регіональної інтеграції	Можливість надання воєнної допомоги на випадок агресії	Військове співробітництво	Військово-технічне співробітництво
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Азербайджан										*	*			*
Аргентина														
Білорусь	*					*								*
Болгарія														*
Грузія										*	*			
Ізраїль														
Канада								*					*	
Китай	*								*					*
Молдова							*							

Закінчення табл. 1.15

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Німеччина	*	*	**	*				*	*				*	
Польща						*	*			**	**		*	*
Росія	***	**		*	*	**	**	*	*	*		**	*	**
Румунія														
Словаччина							*							*
США	**	*	**	**	*				**	*		**	**	
Туреччина	*							*						
Угорщина							*							*
Узбекистан											*			*
Фінляндія														

** головні партнери
* важливі партнери

Складено за [36].

За певних умов партнерство стратегічного рівня може скластися між Україною та Польщею, але й для Польщі ці відносини залишатимуться не більш ніж важливим додатком до стратегії інтеграції в європейський простір.

Україна створює для своїх стратегічних партнерів значні незручності і є, можливо, найбільшим невідомим у їх довготермінових відносинах.

Протягом кількох років Україна перетворилася на «утриманку» і Заходу, і Росії, жодним чином не вигравши від цього в економічному плані і серйозно програвши в політичному. Проблема боргів та перманентний пошук нових кредитів неприпустимо спотворюють стосунки з партнерами, не дозволяють порушувати більш принципові й перспективні питання взаємин.

Головним чинником, що визначатиме міжнародне становище України та її геополітичні координати, є внутрішня ситуація.

1.3. Рівні інтеграції країн світу до регіональних об'єднань

Інтеграційні процеси розпочалися декілька століть тому внаслідок інтернаціоналізації світового господарства. Спочатку ці процеси відбувалися повільно, під впливом низки зовнішніх факторів їх динаміка була нерівномірною. Але з початку XX ст. процеси економічної інтеграції набули ознак цілісності та незворотності.

Основними, найбільш узагальненими, причинами інтеграції є глобалізація та науково-технічний прогрес.

Треба відзначити, що це значення терміна не задає таких важливих для сьогоднішнього розуміння проблеми параметрів, як спосіб, ступінь (межа), область і критерії з'єднання в одне ціле. Тобто під інтеграцією можна розуміти і добровільний союз, і імперію, що створюється, і тотальну уніфікацію, і взаємодію за рішенням однієї проблеми. Тому, кажучи про використання терміна «інтеграція», доцільно розділяти це поняття з точки зору економічної і політичної інтеграції як зрощення держав, а соціальної інтеграції – як спільну діяльність людей і їх груп [37, с. 6].

Інтеграція передбачає поєднання певних систем. При цьому може йтися про держави в цілому, чи окремі аспекти їх функціонування: політичні, соціальні й ін. Необхідно також ураховувати, що сам процес інтеграції систем передбачає формування системи більш високого рівня і відповідного делегування їй повноважень систем, що інтегруються. Основне протиріччя, що лежить в осно-

ві процесів інтеграції, полягає у прагненні отримання ефекту від інтеграції та збереженні автономії керованості певної системи. Виходячи з цього, основним орієнтиром інтеграційних процесів слід вважати двоєдине завдання: отримання ефекту від функціонування надсистеми під час збереження автономності систем, що її утворюють.

Міжнародні організації інтеграційної спрямованості – це лише видима частина айсберга, основна ж його частина – це процеси міжнародного розподілу праці, опосередкованої торгівлею й іншими економічними відносинами на мікро- і макрорівнях» [38, с. 79]. З цього виходить, що *інтеграція* – «це закономірний процес, який є наслідком поступового «розкриття» країн одна одній, у процесі якого декілька монодержавних макроекономічних організмів крок за кроком зрощуються в цілий полідержавний господарський простір, який з часом структурується в новий, укрупнений, більш ефективний економічний організм.

Економічна інтеграція – процес розвитку стійких взаємозв'язків сусідніх держав, що веде до їх поступового економічного злиття, заснований на проведенні цими країнами злагодженої міждержавної економіки і політики [38, с. 83]. Іншими словами, *економічна інтеграція* – це процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів і надалі приймає форму міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами.

Економічна інтеграція характеризується деякими істотними ознаками, що у сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн: взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів; широким розвитком міжнародної спеціалізації та кооперації у виробництві, науці та техніці на основі їхніх найбільш прогресивних і глибоких форм; глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць; необхідністю цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробки скоординованої економічної стратегії та політики; регіональністю просторових масштабів інтеграції, тому що необхідні передумови першорядно складаються між країнами, де установилися тісні господарські зв'язки. За змістом інтеграція являє собою переплетення, взаємопроникнення та зрощування відтворювальних процесів країн регіону.

Аналіз свідчить, що *головними передумовами інтеграції* є [37, с. 56]:

- близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються;
- географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону й історично сформованих економічних зв'язків;

- спільність економічних та інших проблем, що постають перед країнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо. Економічна інтеграція покликана вирішити ряд конкретних проблем, що реально постають перед країнами, що інтегруються.

Доцільно навести основні характеристики інтеграційних процесів у вигляді класифікаційної *табл. 1.16.*

Таблиця 1.16

Класифікація основних характеристик інтеграційних процесів

Ознаки	Основні характеристики
1	2
Організаційні форми економічної інтеграції	▪ Преференційна зона; ▪ зона вільної торгівлі; ▪ митний союз; ▪ загальний ринок; ▪ економічний союз; ▪ економічний і валютний союз
Рівні інтеграції	▪ Макроекономічний (інтеграція на загальнодержавному рівні); ▪ мікроекономічний (міжфірмові об'єднання ТНК)
Основні форми інтеграції	▪ Взаємопроникнення та переплетення національних виробничих процесів; ▪ структурні зміни в економіці країн-учасниць; ▪ необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів
Переваги	▪ Збільшення обсягу ринку – прояв ефекту масштабу виробництва; ▪ зростання конкуренції між країнами; ▪ забезпечення кращих умов торгівлі; ▪ розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури; ▪ розповсюдження новітніх технологій, зростання ефективності за рахунок розподілу праці і спеціалізації
Недоліки	▪ У більш відсталих країнах відбувається відтік ресурсів (чинників виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів; ▪ олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, яка сприяє підвищенню цін на товари; ▪ ефект утрат від збільшення масштабів виробництва, можливе зниження рівня економічної безпеки країни
Напрями	▪ Вертикальна інтеграція підприємств, за якої вони об'єднуються від постачальників до закупників, в ідеалі охоплюючи весь ланцюжок від підприємства, що добуває ресурси, до торгової мережі, що продає готовий продукт кінцевому споживачу;

Закінчення табл. 1.16

1	2
	▪ горизонтальна інтеграція підприємств, за якої об'єднуються підприємства однієї галузі; ▪ кругова інтеграція підприємств, за якої об'єднуються підприємства різних галузей, що знижує несистемні ризики втрати прибутковості; ▪ інтеграція підприємств, що виготовляють доповнюючі один одного товари

Складено за [37].

Всі інтеграційні угрупування світу переслідують приблизно однакові цілі [39, с. 254]:

- використання переваг економіки масштабу на базі розширення розмірів ринку, скорочення витрат транзакцій, приливу прямих іноземних інвестицій. Подібна мета особливо чітко виражена в інтеграційних угрупуваннях Центральної Америки і Африки;
- створення сприятливого зовнішньополітичного середовища шляхом зміцнення взаєморозуміння і співпраці країн-учасниць у політичній, військовій, соціальній та інших неекономічних областях, особливо характерне для країн Південно-східної Азії і Близького Сходу;
- рішення задач торгової політики шляхом посилення переговорних позицій країн, що беруть участь у рамках багатобічних переговорів у ВТО. Крім того, регіональні об'єднання дозволяють створити більш стабільну основу для взаємної торгівлі, про що вже мовилося раніше. Подібні мотиви присутні в інтеграційних об'єднаннях Північної і Латинської Америки і Південно-східної Азії;
- сприяння структурній перебудові економіки за рахунок використання ринкового досвіду, капіталів, технологій більш розвинутих учасників угрупування. Якнайповніше ця мета інтеграції проявляється в рамках ЄС;
- підтримка розвитку галузей національної промисловості внаслідок виникнення більш широкого регіонального ринку. Ця мета була провідною для інтеграційних об'єднань країн Латинської Америки і Африки, розташованої на південь від Сахари.

Участь країн в інтеграційних об'єднаннях забезпечує їм низку переваг у процесі економічного розвитку, до найбільш значущих з яких можна віднести [39, с. 252]:

- більш широкий доступ суб'єктів господарювання до різного роду ресурсів: фінансових, трудових, матеріальних, новітніх технологій, а також

можливість виробляти продукцію з розрахунку на більш ємкий (регіональний) ринок;

- можливість оперувати на більш широкому міжнародному (інтеграційному) ринковому просторі;
- створення привілейованих умов для фірм країн-учасниць, захист їх певною мірою від конкуренції зі сторони фірм третіх країн;
- сумісне рішення країнами-учасницями складних соціально-економічних, науково-технічних, екологічних й інших проблем (наприклад, зниження безробіття, вирівнювання умов розвитку окремих регіонів і т. ін.).

Таким чином, цілком очевидно, що у процесі інтеграції окремі групи країн створюють одна одній більш сприятливі умови у внутрішньорегіональній торгівлі і міграції чинників виробництва, тим самим стимулюючи розвиток міжнародних економічних відносин у рамках об'єднань. Водночас регіональна економічна інтеграція (особливо на ранніх своїх формах) утворює стримуючий вплив на розвиток глобальних міжнародних економічних відносин, оскільки припускає встановлення менш сприятливих умов зовнішньоекономічних зв'язків із третіми країнами [39, с. 255].

Регіонально обмежена інтеграція ринків у формі митного союзу або за (регіонально обмеженого) економічного і валютного союзу означає, що вільна торгівля здійснюється тільки усередині регіону. Одночасно в більшості випадків посилюється замкнутість відносно решти світу. Тут виникають так звані ефекти «відвертості» і «закритості».

Ефект «відвертості» – вільна торгівля у просторових рамках інтеграції, що зростає, призводить до того, що виробництво з більш високими реальними витратами переміщається в райони з відносно низькими реальними витратами.

Ефект «закритості» – відносне відділення простору інтеграції від решти світу призводить до того, що місцезнаходження виробництва з більш низькими реальними витратами зовні інтеграційного простору переміщається в місце з відносно високими реальними витратами.

Оцінка наслідків інтеграції залежить від того, який з цих двох ефектів більше. Основні проблеми регіональної інтеграції полягають у такому [40, с. 602–603]:

- нерівномірність розподілу виграшу в добробуті Союзу, як правило, очевидна (в рамках структурних фондів: регіонального, соціального і аграрного фондів і промислова політика);
- інтеграція як «шок пропозиції» обумовлює деякі істотні витрати пристосування, а саме втрати людського (у вигляді безробіття або деквалі-

фікації), фінансового і реального капіталу у разі зупинки виробництва, а також обмеження повноважень національної бюрократії, що викликає відповідну захисну реакцію.

- об'єднання в інтеграційне об'єднання спричиняє, як наслідок, порушення існуючих економічних, а деколи і політичних відносин членів об'єднання з третіми країнами, погіршення добробуту для «решти світу», оскільки торгівля між інтеграційним простором і «зовнішнім світом» відносно скорочується. Проте можна чекати, що під впливом регіонального ефекту зростання усередині Союзу валовий продукт, а також імпорт в інтеграційному просторі зростуть настільки, що навіть у разі зменшення частки зовнішньої торгівлі з «рештою світу» її об'єм в абсолютному виразі залишиться на колишньому рівні або збільшиться.
- основною проблемою будь-якого інтеграційного процесу залишається часткова або повна відмова від самостійної національної економічної політики (конвергенція) і, перш за все, тоді, коли нові стандарти, норми і правила не відповідають уявленням про національні цінності. Як приклад таких цінностей можна привести: норми захисту навколишнього середовища, темпи інфляції або нормативи виробничої безпеки. Рішення проблеми конвергенції стає однією з основних задач знов створених інститутів інтеграції.

Погляд на інтеграцію як на процес, що розвивається від простих до складних форм, дозволив здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу. Класичною класифікацією стала схема американського дослідника Б. Балаші – він пропонує розрізняти співпрацю й інтеграцію. Якщо процес співпраці припускає проведення дій, спрямованих на зменшення різного роду дискримінації, то процес інтеграції припускає повне усунення дискримінації.

Так, Б. Балаша виділив декілька *видів економічної інтеграції* залежно від ступеня тісноти економічних зв'язків між країнами, що наведено в *табл. 1.17* [41, с. 327–328].

Таким чином, найбільш простим видом інтеграції, за якого між країнами світу існує мінімум економічних зв'язків, є *зони преференційної та вільної торгівлі*. Цей вид інтеграції передбачає впровадження торгівлі без митних тарифів, податків, зборів та кількісних обмежень усередині інтеграційного об'єднання, при цьому тарифи для інших країн зберігаються. Найбільш часто зони вільної торгівлі створюються на обмежений період часу та відносно певних груп товарів, найчастіше – промислових. Скасування мит щодо продукції АПК носить обмежений характер. Між країнами, що входять до зони вільної торгівлі, зберігаються кордони та контроль за проходженням товарів.

Таблиця 1.17

Види економічної інтеграції

Основні характеристики / Етапи	Ліквідація митних бар'єрів у взаємній торгівлі	Єдині тарифи відносно третіх країн	Вільне пересування капіталів і робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Зона преференційної торгівлі	часткова	–	–	–	–
Зона вільної торгівлі	+	–	–	–	–
Митний союз	+	+	–	–	–
Спільний ринок	+	+	+	–	–
Економічний союз	+	+	+	+	–
Повна інтеграція	+	+	+	+	+

Складено за [39].

Наступним видом інтеграційних об'єднань є *митні союзи*, які є угодами між країнами-учасницями щодо скасування національних митних тарифів й стандартизації зовнішньоекономічної діяльності на основі єдиного митного тарифу. Щодо країн, що не входять до митного союзу, передбачається введення єдиної системи нетарифного регулювання. Цей вид економічної інтеграції базується на більш високій тісноті зв'язків між країнами та створює засади для змін у структурі виробництва й споживання.

Крім того, його існування передбачає створення ряду регулюючих інститутів, а саме:

- міждержавний секретаріат;
- органи координації зовнішньої торгівлі;
- відповідні міністерства й відомства.

Входження у митний союз не має на меті уніфікацію митних тарифів для усіх товарів. Тому в міру зростання тісноти інтеграційних зв'язків країни переходять до створення спільного ринку.

Спільний ринок – це угода країн щодо функціонування єдиного економічного простору (ринку), в якому можливе вільне пересування товарів, послуг, капіталу та трудових ресурсів.

Цей вид інтеграції спирається на спільну політику в галузі розвитку економіки та суспільства. Отже, на цьому етапі до економічної додається соціальна інтеграція.

Економічний союз являє собою угоди між країнами щодо створення єдиного ринку, уніфікації законодавства та координації державної політики соціально-економічного та екологічного розвитку. Економічний союз на цьому етапі розвитку наведений у світі тільки Євросоюзом.

Повна економічна інтеграція, за наведеною класифікацією, є формою найтіснішої взаємодії між країнами, яка спирається на єдину соціально-економічну політику та уніфікацію законодавства за такими напрямами:

- податки: впровадження єдиної системи податків в усіх країнах;
- стандартизація: впровадження єдиної системи стандартів продукції, послуг тощо;
- уніфікація правил техніки безпеки;
- уніфікація трудового законодавства;
- відношення до різних форм злиття та поглинання фірм;
- єдина концепція розвитку підприємництва: правила створення, реєстрації, ліквідації нових фірм;
- монетарна система;
- судова система.

Приклади повної економічної інтеграції між країнами на цьому етапі розвитку світової економіки відсутні.

В кожному регіоні світу існують великі та середні економічні об'єднання країн, які переслідують різні цілі, що наведено в *табл. 1.18* [42].

Таблиця 1.18

Динаміка утворення найкрупніших інтеграційних об'єднань у регіонах світу

Період	Америка	Західна Європа	Центральна та Східна Європа	Азія та Тихий океан	Близький Схід (арабські країни)	Африка	Усього
1945–1955	1	2	–	2	1	–	6
1956–1965	3	2	1	1	1	3	11
1966–1975	5	–	1	3	2	3	13
1976–1985	2	–	1	1	2	2	8
1986–1995	3	4	3	1	–	3	14
1996–2005	–	–	–	–	–	–	0
2006–2013	–	–	1	–	–	–	1
Усього	14	8	7	8	5	11	53

Складено за [42].

Аналіз даних табл. 1.18 дозволяє отримати такі висновки:

1. Першими регіонами світу, де розпочалися інтеграційні процеси, були Західна Європа, Азія та Тихий океан, Америка.
2. Найпізніше інтеграційні процеси розпочалися в країнах Центральної та Східної Європи, що пов'язане з їх входженням до жорстких соціалістичних блоків й розбудовою командно-адміністративної економіки.
3. Регіонами з найбільшою кількістю великих інтеграційних об'єднань є Америка (14) та Африка (11).
4. Інші регіони світу мають приблизно однакову кількість інтеграційних об'єднань, окрім країн Близького Сходу, що також може бути пов'язане не тільки з економічними, але й з цивілізаційними факторами.
5. У загальносвітовій динаміці утворення інтеграційних об'єднань можна виділити декілька хвиль:
   - *1 хвиля* – зростаюча (початок інтеграції): 1945 – 1975 рр. пік припадає на 1965 – 1975 рр.;
   - *2 хвиля* – ниспадаюча (тимчасове затухання процесів інтеграції): 1976 – 1985 рр.;
   - *3 хвиля* – зростаюча (другий сплеск інтеграції): 1986 – 1995 рр.
   - *4 хвиля* – затухання процесів інтеграції (переформування вже існуючих інтеграційних об'єднань): 1996 – 2005 рр.
   - *5 хвиля*: незначна активізація інтеграції (в першу чергу за рахунок країн Центральної та Східної Європи): 2006 – 2013 рр.

За оцінками Світового банку, на початок XXI ст. у світі нараховувалося близько 100 регіональних об'єднань країн, в рамках яких здійснювалося більше половини світової торгівлі [24]. За даними цієї організації, країни – члени СОТ були, як правило, членами одразу декількох торговельних союзів.

На сьогодні у світі існує більше десяти великих інтеграційних об'єднань країн за економічними інтересами, основні характеристики яких наведено в Додатку В.

Таким чином, у світі майже не існує країн, що не входили б до того чи іншого регіонального об'єднання. Найбільш поширеними мотивами інтеграційних об'єднань є економічні, *рис. 1.3.*

Об'єднання країн світу у різні союзи має два рівні переваг: національний та загальносвітовий.

До національних переваг, що реалізуються на рівні окремих країн – членів союзів, віднесемо такі:

Рис. 1.3. Розподіл мотивів об'єднання країн світу в різних союзах

Складено за [42].

- зміна моделі управління країною з національної на глобальну, що більш відповідає сучасним вимогам;
- формування великого масиву конкурентних переваг за рахунок доступу до нових ресурсів у рамках об'єднання;
- отримання нових ринків збуту;
- розширення зони політичного та соціокультурного впливу;
- вирівнювання (а для бідних країн – підвищення) рівня життя населення.

До переваг, що реалізуються на рівні світу в цілому, віднесемо:

- зменшення конфліктів між окремими державами;
- стандартизацію економічних та соціальних процесів із поступовим створенням нових їх форм;
- формування єдиної світової парадигми існування людства в рамках подолання глобальних проблем та впровадження засад сталого розвитку.

Тому участь держави у процесі економічної інтеграції є об'єктивною і необхідною умовою її подальшого розвитку.

Водночас слід зауважити, що світова практика інтеграції має тенденцію відходу від «жорстких» форм, таких, які створені на основі наднаціонального регулювання.

У *табл. 1.19* наведено структуру регіональних торговельних угод (РТУ) за їх видами, нотифікованих у СОТ, що набули чинності до 2010 р.

Таблиця 1.19

Структура регіональних торговельних угод (РТУ), нотифікованих у СОТ, що набули чинності, за видами угод, до 2010 р.

Види РТУ	Включаючи подвійний рахунок		Крім подвійного рахунку	
	усього	% до підсумку	усього	% до підсумку
Угоди про преференційну торгівлю	13	4,6	13	6,2
Угоди про вільну торгівлю	164	58,0	89	42,8
Митні союзи	15	5,3	15	7,2
Угоди про економічну інтеграцію	79	27,9	79	38,0
Угоди про приєднання до існуючої РТУ (в основному, розширення ЄС)	12	4,2	12	5,8
Усі угоди	283	100	208	100

Складено за [43].

Тобто на зміну цим тенденціям приходить лібералізована інтеграція, що спирається на договірне торгово-економічне співробітництво.

1.4. Особливості найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті

1.4.1. Еволюція форм економічної інтеграції в рамках Європейського Союзу

Економічна історія знає багато спроб об'єднання країн під різноманітними гаслами як політичної, так і економічної природи. Сучасний ***Європейський Союз (ЄС)*** було започатковано у перші повоєнні роки, наприкінці 40-х рр. XX сторіччя. Політична складова європейської інтеграції розглядалась першочерговим завданням, а економічна інтеграція виявилася побіжним процесом [42]. Однак процеси як економічної, так і політичної інтеграції в Європі після Другої світової війни мали складний і напружений характер. Одним із перших свідчень формування нового конфігураційного простору у царині економічної інтеграції у повоєнні роки Європи стало утворення в 1948 р. митного союзу Бельгії, Нідерландів та Люксембургу – Бенілюкс.

Міжнародна ситуація, яка склалася на початку 50-х років, призвела до того, що все частіше в Європі почали вести мову про економічну інтеграцію. Йшлося насамперед про економічне «зв'язування» Франції та Німеччини, що гарантувало б мир у Європі. Такий погляд мали, зокрема, члени французького уряду Ж. Моне та Р. Шуман.

У травні 1950 р. в Парижі Міністром закордонних справ Франції Р. Шуманом був запропонований новий *план часткової економічної інтеграції* – створення єдиної Європи. Ініціатором цього плану був Ж. Моне. В його Декларації, виголошеній 9 травня 1950 р., можна знайти такі пропозиції:

- передача французької та німецької видобувної та металургійної галузей під спільне наддержавне керівництво;
- створення спільної економічної бази як передумови утворення європейської федерації;
- звільнення від усіх митних платежів у переміщенні вугілля та сталі між країнами – членами новоствореної організації;
- скликання міжнародної конференції, яка підготує договір, що міститиме вищезгадані пропозиції [44].

План Р. Шумана та Ж. Моне був реалізований 18 квітня 1951 р., коли було підписано Паризький договір про створення *Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС)*. Членами нової організації стали 6 країн: Франція, ФРН, Італія, Голландія, Бельгія та Люксембург.

Договір окреслив *принципи співпраці між країнами-членами*. Вони базувалися на 4 групах заборон:

- на встановлення імпортного та експортного мита чи схожих оплат на вугілля та сталь (а також кількісних обмежень) у межах організації;
- на застосування практики протекціонізму, обмежуючого конкуренцію;
- на податкові пільги чи будь-яку іншу допомогу з боку держави;
- на застосовування обмежень щодо поділу ринків.

Після невдалої спроби утворення Європейської військової спільноти та Європейської політичної спільноти в 1954 р. Ж. Моне сформулював свої відомі *принципи європейської інтеграції*:

- економічна інтеграція є первинною за політичну і «йде» знизу догори;
- провідна роль у процесі інтеграції відводиться наднаціональним структурам на федералістській концепції;
- розвиток інтеграції має відбуватись за принципом: від простих форм до складних [45, с. 206].

Країни – члени ЄОВС 25 березня 1957 р. у Римі підписали Договір про створення *Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС)*. Згідно з положеннями Договору завданням ЄЕС була діяльність, спрямована на гармонізацію економічного розвитку, сталий та рівномірний економічний розвиток, а також на створення умов для подальшої тісної співпраці між країнами – членами співтовариства.

Під час роботи над створенням ЄЕС Велика Британія запропонувала створити економічну організацію, яка базувалася б на меншій, ніж у ЄОВС, кількості зобов'язань, які ставили під загрозу втрати частини суверенітету та особливих відносин із США. Пропозиція Великої Британії була такою: створити зону вільної торгівлі, де немає внутрішніх мит, але кожна країна – член такої зони самостійно і незалежно проводить торгівлю з третіми країнами. Ця пропозиція не зацікавила членів ЄОВС, які прагнули до більш тісної співпраці. Ця концепція базувалась на розмежуванні політичного та функціонального співробітництва, яку в подальшому розробив Д. Мітрані [46].

Але Велика Британія вирішила реалізувати свій план інакше: в 1960 р. разом із Австрією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією та Швецією утворила *Європейську зону вільної торгівлі (ЄЗВТ)*. Ця організація однак не підняла міжнародний престиж Великої Британії і не сповільнила стагнацію англійської економіки.

У подальшому успіхи ЄЕС призвели до того, що країни – члени ЄЗВТ почали помічати небезпеку економічної ізоляції та падіння конкурентоспроможності своїх товарів і, відповідно, зменшення впливу на ситуацію в Європі. Зараз до складу ЄЗВТ входять Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія.

Співтовариства максимально розвивали свою співпрацю. Країни Західної Європи, які не належали до співтовариств, усе частіше й частіше висловлювали своє бажання вступити до них. Переговори про вступ тривали досить довго. Разом із Великою Британією, Данією та Ірландією переговори проводила й Норвегія.

Наступний етап економічної інтеграції – *створення митного союзу* – відбувся в 1968 р., коли 6 країн-членів ЄЕС (Франція, ФРН, Італія, Голландія, Бельгія та Люксембург) скасували національні митні тарифи і прийняли єдиний митний тариф. Таким чином, процес подальшої інтеграції вийшов на якісно новий рівень – рівень наднаціонального регулювання не тільки окремої галузі, а усієї економіки країн-учасниць і поступкою частини суверенітету, зокрема «економічного».

На початку 1970-х років лідери ЄЕС усвідомили, що їм необхідно привести свої економічні системи у відповідність одна до одної і що, врешті-решт, необхідно створити Монетарний союз. Однак приблизно в цей же час США вирішили призупинити конвертування долара в золото. Це стало провісником періоду значної нестабільності на світових валютних ринках, яка посилилася нафтовими кризами 1973 р. та 1979 р. Уведення *Європейської валютної (монетарної) системи (ЄВС)* у 1979 р. дало змогу стабілізувати курси обміну валют і стимулювало держави – члени співтовариства до реалізації жорсткої фінансової політики, яка допомагала їм зберігати взаємну солідарність і дисциплінувати свої економічні системи [47, с. 8].

Початок 70-х рр. став для співтовариства вельми успішним, особливо в економічному плані. Створення «валютної змії» (механізму, що регулює коливання національних валют країн – членів співтовариства), Європейського фонду валютної співпраці в 1973 р., а в 1978 р. – Європейської валютної системи мало визначити нову якість економічної інтеграції європейських держав. У 1975 р. було створено чергову інституцію співтовариства – *Суд аудиторів*, завданням якого був контроль за реалізацією бюджету співтовариства.

Друга половина 70-х рр. відзначилася світовою економічною кризою, від якої постраждало і співтовариство. Виникли труднощі з бюджетом, із сільськогосподарською політикою та функціонуванням спільного ринку. Усе частіше й частіше проявлялися національні інтереси окремих країн – членів співтовариства, що викликало хвилю так званого євроскептицизму.

У червні 1985 року Європейською комісією була представлена «Біла книга». Цей документ разом із підготовленими доповідями вищезгаданих комітетів став основою для *Єдиного європейського акту (ЄЄА)*, підписаного в лютому 1986 р., який модифікував Римські договори і запропонував програму переходу до 1993 р. до єдиного внутрішнього ринку, який базується на чотирьох свободах: вільний рух товарів, вільний рух осіб, вільний рух капіталу, вільний рух послуг.

Політичні зміни, спричинені падінням Берлінського муру та об'єднанням Німеччини, розпад СРСР призвели до того, що політична інтеграція набрала обертів. У 1990 р. Бельгія запропонувала організувати конференцію, на якій планувалося напрацювати принципи для поглиблення політичного союзу та впровадження спільної валюти. Ця конференція завершилася 7 лютого 1992 р. *у Маастрихті підписанням Договору про створення Європейського Союзу*. У цьому документі зазначено: «Європейський Союз будується на основі Європейських співтовариств, доповнюючись політикою та формою співпраці, встановленими

у цьому Договорі. Європейський Союз базується на принципах свободи, демократії, поваги до прав людини та основних свобод, а також верховенства права; ці принципи є спільними для усіх країн – членів Союзу» [44].

Економічна структура відповідно до Маастрихтської угоди має вигляд, показаний на *рис. 1.4* [48].

Рис. 1.4. Економічна структура Маастрихтської угоди, впровадженої в 1993 р.

Джерело: [48, с. 29].

Критерії конвергенції (зближення) – це умови, виконання яких дає країнам – членам ЄС право вступу до економічного і монетарного союзу і які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти і процентних ставок.

Маастрихтська угода визначає п'ять критеріїв конвергенції, яким має відповідати кожна з країн-членів співтовариства, перш ніж вона братиме участь в третьому етапі економічного і монетарного (Валютного) союзу.

Комісія і Європейський центральний банк періодично готують звіти про стан виконання позначених критеріїв. Ось ці критерії [49, с. 81]:

1. Достатній рівень стабільності і стійкість середніх темпів інфляції протягом одного року, причому цей рівень не повинен перевищувати більше, ніж на півтора відсотки три найнижчі показники рівня інфляції країн-членів;
2. Відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинне перевищувати 3 %;
3. Відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинне перевищувати 60 %;
4. Довгострокова номінальна процентна ставка не повинна перевищувати більше, ніж на два процентні пункти довгострокової процентної ставки в трьох країнах з найнижчим показником процентів за банківськими вкладами;
5. Терміном як мінімум два роки і без значної напруги зі сторони відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинне виходити за граничне значення, передбачене механізмом обмінного курсу країни-члена ЄС.

Важливим елементом формування вищезгаданих критеріїв є їх первинна ціль – збалансованість, насамперед, економічного розвитку спільноти країн, тобто впорядкованість соціально-економічної системи всього ЄС, а отже, і зняття напруги у відносинах між країнами. Звісно, практика внесла певні корективи у виконання дотримання обов'язків країн-учасниць створення валютного та економічного союзу. Так, у своїх звітах про успіхи зближення, оприлюднених у березні 1998 р., Європейський валютний інститут (ЄВІ), попередник ЄЦБ, та Комісія привертали увагу до боргів і дефіцитів бюджетів, закликаючи держави – члени Союзу прискорити економічні реформи та реструктуризацію.

Початок 90-х рр. також пройшов під знаком перенесення «чотирьох свобод» на країни Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), а також прийняття цими країнами *Aquis Communitaire і утворення Єдиного економічного простору*, який був офіційно прийнятий у 1994 р. Роком пізніше до ЄС приєдналися Швеція, Данія та Фінляндія.

Відповідно до ст. 49 Договору про ЄС «будь-яка європейська держава, що визнає принципи, проголошені в статті 6 (1) Договору про ЄС, може подати заявку на членство в Союзі» [50].

Угода про приєднання між державами-членами і державою-кандидатом підлягає ратифікації всіма державами-учасниками відповідно до їх внутрішнього законодавства.

У 1993 р. Європейська рада на своєму засіданні в Копенгагені визнала право країн Центральної та Східної Європи вступати до Європейського Союзу за умови виконання ними вимог за такими критеріями [49, с. 79]:

- політичного: стабільність установ, які гарантують демократію, верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;
- економічного: діюча ринкова економіка;
- «членського»: зобов'язання, що випливають з факту вступу до ЄС, зокрема визнання його політичних, економічних та монетарних цілей.

Крім того, існує і четвертий критерій – «спроможність Європейського Союзу абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку європейської інтеграції, є важливим фактором спільного інтересу як Союзу, так і держав-кандидатів».

Прийняття перших трьох критеріїв означає, що країни-кандидати мають прийняти всю сукупність правових норм ЄС, відому як *acquis communautaire* (спільний доробок).

В Aquis Communautaire йдеться про кількісну складову політки згуртованості або приналежності до демократичних країн і відповідності певним вимогам.

Acquis communautaire спрямований на забезпечення свободи в переміщенні товарів і капіталів, свободи для надання банківських, страхових та інвестиційних послуг, а також свободу в русі робочої сили та визнання професійної кваліфікації в рамках єдиного ринку. Він гармонізує закон про працю та соціальне забезпечення системи.

Acquis communautaire регулює конкуренцію та промислову політику, корпоративне законодавство, охорону промислових та інтелектуальних прав власності, транспорт і телекомунікації. Він встановлює стандарти для сільськогосподарської продукції, у секторі рибальства та управлінні якістю навколишнього середовища.

Acquis communautaire захищає інтереси споживачів, підтримує і гармонізує освіту, науку та дослідження. Він охоплює Митний союз, Шенгенську зону, Економічний і Валютний союз і має значний вплив на інституційний розвиток нових країн – членів ЄС [51, с. 7].

Щоб стати членом ЄС, кожна країна-кандидат повинна відповідати копенгагенським критеріям, які поділяються на економічні, політичні та законодавчі. Наразі приєднання країни не є гарантованим.

З цієї точки зору копенгагенські критерії, у тому числі Acquis communautaire, є екзогенними стосовно економіки і можуть розглядатися як зовнішні, оскільки країна-кандидат не може змінити їх або прийняти їх частково. Однак ці критерії не є повністю екзогенними, тому для їх виконання країна-кандидат має досягти певного рівня економічного розвитку.

Acquis communautaire виконує роль якоря для «нових» країн та країн-кандидатів. Acquis communautaire розвивався протягом усього періоду існування спільної Європи, починаючи із Римської угоди про створення ЄОВС. Зараз він містить близько 90000 сторінок і має 31 главу [51, с. 7].

Утворення *Валютного союзу* (введення в 1999 р. безготівкового, а згодом, у 2001 р., і готівкового євро) та підписання *Амстердамської угоди* були завершальними глобальними змінами у ЄС у XX сторіччі.

Компаративний аналіз економічної структури Амстердамської угоди та Маастрихтської угоди (див. *рис. 1.5*) демонструє нам еволюцію економічної структури ЄС напередодні введення євро, фіксує зміни у політиці «загального ринку» – імплементацію Шенгенської угоди та досягнення «четвертої» свободи факторів виробництва – руху робочої сили. Однак цей процес не завершено і по дотепер через існування деяких обмежень і відсутність алгоритму приєднання до Шенгенської угоди деяких країн Східної та Південної Європи.

Однак головна мета, яка ставилась перед Амстердамською угодою, – інституційні зміни, обумовлені подальшим розширенням ЄС за рахунок країн Східної та Південної Європи (всього 12 країн) – не була досягнута. Через протиріччя серед країн-учасниць ЄС, кількість яких на той момент (1999 р. – рік набирання чинності Амстердамської угоди) складала 15, виникла необхідність остаточного вирішення питання про розширення, що знайшло свої віддзеркалення у так званій Ніццькій угоді, яка була підписана в 2000 р.

Положення Ніццького договору були офіційно визнані такими, яких цілком достатньо для потреб розширення ЄС. Після підписання договір підлягав процедурі ратифікації як в національних парламентах, так і в Європейському парламенті.

У Декларації, доданій до Ніццького договору, передбачені подальші дебати щодо майбутнього ЄС, зокрема щодо способів деталізації повноважень між ЄС та країнами – членами Союзу та встановлення контролю за їх використанням: визначення статусу Хартії основоположних прав ЄС, прийнятої на саміті в Ніцці, спрощення договорів з метою досягнення чіткості їх змісту, ролі національних парламентів у майбутній європейській конструкції. Представники Великої Британії, після переговорів у Ніцці в 2000 р., найважливішим досягненням назвали той факт, що ухвалення рішень, як і раніше, буде неможливим у разі незгоди трьох великих країн. У результаті в 2000 р. в Ніцці був підписаний договір, який не влаштував нікого і народив каламбур: «Nice Treaty is not nice treaty» («Ніццький договір – це поганий договір»).

Рис. 1.5. Економічна структура Амстердамської угоди, 1999 р.

Примітка. Курсивом позначені відмінності Амстердамської угоди від Маастрихтської.

Складено за [48, с. 33]

У період 1995 – 2001 рр. економічне зростання США склало у середньому 3,6 % на рік, що суттєво перевищувало середньорічний європейський показник (2,4 %) за той же проміжок часу. У Європі ВВП на душу населення становив 69 % від рівня США, а середня продуктивність праці у Європі становила 78 % від американських показників [47, с. 38–39].

Слід відмітити й економічне суперництво ЄС із азійськими державами – перш за все з Японією та новими індустріальними країнами Південно-Східної Азії [52, с. 66]. Це відставання ЄС від США спонукало шукати шляхи його подолання, які набули свого статусу у *Лісабонській стратегії розвитку*.

Сформувалися два суттєві фактори, які почали впливати на економіку та спосіб життя в Європі і в усьому світі. *Першим* була глобалізація. *Другий* фактор

полягав у технологічній революції – виникненні Інтернету, а також нових інформаційних і комунікаційних технологій.

Лісабонський договір «Про побудову економіки знань» 2000 – 2010 рр. У м. Лісабоні у березні 2000 р. Європейський Союз затвердив багатосторонню стратегію модернізації економіки ЄС з метою підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку і відносно інших основних учасників світової економіки, таких як США та нові індустріальні країни. «Лісабонська стратегія» передбачала відкриття всіх галузей економіки для конкуренції, заохочення інвестицій в інновації та бізнес, а також модернізацію європейської системи освіти залежно від потреб інформаційного суспільства.

Європейська рада в 2000 р. у м. Лісабоні окреслила перед ЄС нове завдання: упродовж десятиріччя створити «найбільш конкурентоспроможну та динамічну, засновану на наукомістких технологіях економіку у світі, спроможну забезпечити стійке зростання, створювати нові робочі місця більш високої якості та розвивати соціальну інтеграцію».

Більш ніж півстолітня інтеграція справила величезний вплив на історію Європи та менталітет європейців. Уряди держав ЄС незалежно від політичного забарвлення розуміють, що епоха цілковитого національного суверенітету минула. Лише об'єднавши зусилля і йдучи шляхом «відтепер спільної долі» (висловлюючись рядками з угоди ЄСВС), їх древні нації зможуть продовжувати досягнення безперервного соціально-економічного прогресу та зберегти свій вплив у світі [47].

Зміни в інституційній інтеграції ЄС, а саме *Договір про реформу ЄС* вносить зміни до двох документів: Договору про Європейське співтовариство (Рим, 1957 р.) та Договору про Європейський Союз (Маастрихт, 1992 р.). Після ратифікації Лісабонського договору правова база ЄС складатиметься із Договору про Європейський Союз (у редакції ЛД) та Договору про функціонування Європейського Союзу (у редакції ЛД; колишній Договір про Європейське співтовариство), а також Договору про Євроатом. Договір про реформу запровадив виборну посаду президента Європейської ради на термін 2,5 роки з правом переобрання. У зв'язку з цим скасовується система піврічних головувань держав-членів ЄС у рамках Європейської ради. Президент Європейської ради наділяється повноваженнями представляти ЄС на найвищому рівні на міжнародній арені.

Незаперечною перевагою цієї системи є посилення елементу наступництва у діяльності ЄС, в тому числі в зовнішній політиці. Такі зміни покликані зруйнувати явище змінних пріоритетів залежно від головування тієї чи іншої держави-

члена об'єднання, сформувати постійний канал діалогу з керівництвом Європейського Союзу.

За всіма ознаками посада президента стане однією з найвпливовіших у структурах Союзу, хоча спочатку передбачалося, що він виконуватиме представницькі функції, передусім головування на засіданнях (самітах) Європейської ради. Чи не найважливішою новацією Договору є об'єднання посад комісара ЄС з питань зовнішніх відносин та високого представника ЄС з питань спільної зовнішньої політики та політики безпеки на посаду високого представника ЄС у зовнішніх справах та політиці безпеки – віце-президента Європейської комісії [53].

Інтеграція сприяла подоланню столітньої ворожнечі між європейськими країнами. Стосунки вищості та політики з позиції сили у вирішенні міжнародних суперечок були замінені «колективним методом» співробітництва. Цей метод ґрунтується на балансі національних і спільних інтересів, поваги до національних особливостей у межах приналежності до Союзу і зараз важливий понад усе.

Інакше кажучи, «інтеграція» в інституційному значенні, як вона закріплена в статутних документах ЄС, – це «Копенгагенські критерії вступу в ЄС» плюс критерії «конвергенції» країн ЄС.

На практиці запрограмоване розширення євроспільноти до 27 членів потребувало значних зусиль для взаємоадаптації не тільки від країн-аплікантів, а й від «старих» країн, оскільки необхідно було переглянути спільну сільськогосподарську політику, переорієнтувати структурну допомогу та здійснити подальшу інституційну реформу [54, с. 61].

Економічна інтеграція країн, які досягли високих ступенів індустріалізації або навіть стоять на порозі інформаційного суспільства, здатні проводити широкий асортимент готових виробів і брати активну участь у міжнародній виробничій кооперації і розподілі праці. В результаті високорозвинені національні господарства поступово зрощуються одне з одним на мікроекономічному рівні.

У зв'язку з цим виникає потреба в постійній координації зовнішньоторговельної, податкової, кредитної та інших аспектів макроекономічної політики відповідних держав, у створенні ефективних платіжних, митних, валютних, економічних союзів. Сама економіка диктує необхідність створення міждержавних і наддержавних інститутів. З іншого боку, державам-членам об'єднання доводиться самообмежувати власну автономію в проведенні макроекономічної і зовнішньоторговельної політики шляхом передачі частини повноважень до наднаціональних органів управління й узгоджувати її зі своїми партнерами по союзу в питаннях лібералізації взаємного доступу на ринки, торгового або іншого протекціонізму.

Можна констатувати, що сьогодні модель європейської інтеграції все більше набуває ознак федерації. Слід зазначити, що із самого початку федералізм не був концептуальною базою європейської інтеграції. У період формування цього процесу теоретично були можливі три шляхи [37, с. 58–59]:

1) найбільш традиційний – співробітництво в рамках спілок або асоціацій між державами, що залишаються суверенними та незалежними;
2) найбільш сміливий – федерація, що вводить у ряді областей єдину наднаціональну політичну владу;
3) найбільш оригінальний – функціональна інтеграція, що дає можливість спільних дій у рамках спеціалізованих інститутів.

На практиці перший шлях виявився необхідним і корисним, але недостатнім, другий – нереальним. Тому процес інтеграції пішов шляхом розвитку функціональної моделі, що дозволяє вийти за рамки простого співробітництва та підготувати умови для можливої федерації. Представники федералізму (А. Етціоні, А. Спінеллі, К. Фрідріх, Дж. Елезер й ін.) характеризують федералізм як «договірну відмову від централізму, структурно оформлену дисперсію повноважень між різноманітними центрами, законні повноваження яких гарантуються Конституцією». Міжнародна інтеграція шляхом федералізму розглядається за аналогією з «внутрішніми режимами» держав, побудованими на принципах федерального устрою (федеральної моделі). В основі цієї моделі лежить декілька принципів, а саме:

- подвійне громадянство в умовах існування центрального та регіонального урядів;
- різноманіття ролі регіональних урядів;
- циклічність зміни сили та ролі регіональних урядів;
- походження федералізму, що має два джерела та, відповідно, дві цілі: вплив доцентрових сил і проблем, що спричиняють за собою федералізм як засіб проведення єдиної політики; вплив відцентрових сил, внаслідок якого федеративні ознаки формуються з метою запобігання розпаду суспільства.

«Федералізм» обґрунтовано підкреслює те значення, яке має для міжнародної інтеграції політична воля її учасників, а також роль розподілу повноважень, їхньої фрагментації між різноманітними рівнями як гарантії проти можливих зловживань своєю владою з боку центру [55]. Концепція федералізму, яка видавалася чи не цілком ілюзорною спочатку (перші роботи А. Спінеллі були опубліковані у розпал Другої світової війни), повільно, через протиріччя, але все ж переконливо знаходить деякі ознаки в інтеграційному процесі в Західній Євро-

пі. Вони стають особливо помітними з перших загальних виборів у Європарламент у 1979 р., що додали нового імпульсу інституційному розвитку. У 1984 р. Європарламентом прийнятий розроблений А. Спінеллі проект договору про Європейський Союз. У ньому відзначалося, що у сферу діяльності Союзу входить область співробітництва, що знаходиться під егідою Ради Європи, а також діяльність, підвідомча інститутам Союзу. Повноваження між Союзом і державами розподіляються на основі принципу субсидіарності: Союз виконує тільки ті задачі, що спільно можуть бути вирішені більш ефективно, ніж державами окремо. Інститути покликані служити зміцненню позицій Комісії, оптимізації процесу ухвалення рішення, поділу законодавчої влади між Радою та Парламентом [55].

Наразі найголовнішим завданням ЄС є розробка концепції подолання гострих соціально-економічних проблем: глобалізація, яка тисне на ЄС ззовні, а також старіння населення, яке тисне на нього зсередини.

Аналіз дотримання цих критеріїв країнами-учасниками ЄС і країнами-кандидатами дає можливість визначити, що самі критерії є мірою організації (впорядкованості) системи, принаймні якщо говорити про економічну складову міжнародної інтеграції.

Таким чином, первинна фаза, коли реальні інтеграційні процеси відбувалися лише між високорозвиненими країнами, поступається місцем формуванню нових торговельно-економічних блоків із щільним ядром, яке складається з індустріальних і постіндустріальних країн, і пухкою периферією, яка складається з середньорозвинених країн.

1.4.2. Формування Євразійського економічного співтовариства

Після розпаду СРСР з 1991 р. і досі продовжуються процеси формування нових геоекономічних і політичних утворень серед колишніх радянських республік.

Так, 8 грудня 1991 р. у Біловезькій пущі Республіки Білорусь Російська Федерація (РРФСР) і Україна утворили Співдружність Незалежних Держав (СНД) [56, с. 12–22].

21 грудня 1991 р. Угоду про створення СНД підписали й інші держави колишнього Радянського Союзу, в тому числі Казахстан і Киргизстан. Одночасно в Алма-Атинській декларації, підписаній у той же день, держави визначили принципи взаємодії через координуючі інститути і підтвердили прихильність до співробітництва у формуванні і розвитку спільного економічного простору.

У цих умовах держави, готові до тіснішої економічної взаємодії, продовжили пошуки нових форматів інтеграції.

У 1995 р. Білорусь, Казахстан і Росія почали роботу з формування Митного союзу, підписавши Угоду про Митний союз і Угоду про Митний союз між Російською Федерацією та Республікою Білорусь.

У 1996 р. Білорусь, Казахстан, Киргизстан і Росія підписали *Договір про поглиблення інтеграції в економічній і гуманітарній областях*, в якому в числі основних цілей інтеграції проголосили формування Єдиного економічного простору, що передбачає функціонування спільного ринку товарів, послуг, капіталів і робочої сили, розвиток єдиних транспортних, енергетичних та інформаційних систем. У 1999 р. Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Росія і Таджикистан підписали *Договір про Митний союз і Єдиний економічний простір*, відповідно до якого прийняли рішення про завершення формування МС та створення на його основі Єдиного економічного простору.

У 2000 р. Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Росія і Таджикистан з метою підвищення ефективності взаємодії, розвитку процесів інтеграції та поглиблення співпраці в різних областях заснували *Євразійське економічне співтовариство (ЄврАзЕС)*. У 2006 р. до Спільноти приєднався Узбекистан. Пріоритетами нової міжнародної організації стали підвищення ефективності взаємодії і розвиток інтеграції.

У 2003 р. Президенти Білорусі, Казахстану, Росії та України, виходячи з концепції різнорівневої інтеграції в рамках СНД, уклали *Угоду про формування Єдиного економічного простору (ЄЕП)* з метою створення умов для стабільного та ефективного розвитку економік держав і підвищення рівня життя їх населення.

У серпні 2006 р. на неформальному саміті глав держав-членів ЄврАзЕС у Сочі було прийнято рішення про активізацію роботи з формування Митного союзу Білорусі, Казахстану і Росії з подальшим можливим приєднанням до нього Киргизстану та Таджикистану. На основі цих домовленостей Білорусь, Казахстан і Росія в жовтні 2007 р. підписали *Договір про створення єдиної митної території і формування Митного союзу*.

Фінансово-економічна криза, що вибухнула в 2008 р. у всьому світі, стимулювала пошук нових моделей мінімізації економічних ризиків і сталого розвитку. Це призвело до активізації регіональних інтеграційних процесів.

У червні 2009 р. вищий орган Митного союзу визначив *етапи і терміни формування єдиної митної території Митного союзу*, позначивши 1 січня 2010 р. як початок першого етапу її формування. На базі Митного союзу держави «трійки» перейшли до формування Єдиного економічного простору.

18 листопада 2011 р. Президенти Білорусі, Казахстану і Росії підписали *Декларацію про євразійську економічну інтеграцію* і визначили 1 січня 2012 р. датою *початку функціонування Єдиного економічного простору*, що забезпечує свободу руху товарів, послуг, капіталу і трудових ресурсів. Глави трьох держав проголосили, що розвиток Митного союзу і Єдиного економічного простору має привести до створення Євразійського економічного союзу.

18 листопада 2011 р. Президенти Білорусі, Казахстану і Росії підписали Договір про *Євразійську економічну комісію*, яка стала єдиним постійно діючим регулюючим органом Митного союзу і Єдиного економічного простору. До своєї роботи Євразійська економічна комісія приступила 2 лютого 2012 р.

19 грудня 2011 р. Вища Євразійська економічна рада рішенням № 9 ввела в дію з 1 січня 2012 р. міжнародні договори, що формують Єдиний економічний простір. Реалізація цих та інших міжнародних договорів і домовленостей зі збалансованої макроекономічної, бюджетної та конкурентної політики, зі структурних реформ ринків праці, капіталів, товарів і послуг і зі створення єдиних правил у сфері енергетики, транспорту та телекомунікацій визначена як основа створення до 1 січня 2015 р. Євразійського економічного союзу.

Таким чином, економічна інтеграція на пострадянському просторі пройшла вже кілька послідовних етапів, як це наведено на *рис. 1.6.*

Рис. 1.6. Економічна інтеграція в СНД

Примітка: Україна ратифікувала угоду про приєднання до ЄЕП за умови відповідності зобов'язань, які випливають із членства, національному законодавству («… що не протирічить Конституції України»)

Складено авторами.

Перший етап – формування ***зони вільної торгівлі***. Передбачає вільний рух товарів, вироблених на територіях держав-учасниць, в межах ЗВТ.

В Угоді про створення зони вільної торгівлі, до якої в 1994 р. вступили Білорусь, Казахстан, Росія та інші держави-учасниці СНД, виходячи з поетапності створення Економічного союзу, створення зони вільної торгівлі було визначено як перехідний етап до формування Митного союзу. Новий міжнародний договір – *Договір про зону вільної торгівлі* – держави-учасниці СНД уклали в жовтні 2011 р., визначивши однією з основних цілей формування умов для вільного руху товарів і констатувавши необхідність інтеграції у світову економіку і міжнародну торговельну систему.

Другий етап економічної інтеграції – створення ***Митного союзу***. Угоди про Митний союз між Білоруссю, Казахстаном і Росією були підписані главами урядів держав у січні 2007 р., в жовтні того ж року глави держав підписали *Договір про створення єдиної митної території і формування Митного союзу*. Утворюється єдина митна територія. В її межах у взаємній торгівлі товарами не застосовуються митні мита та обмеження економічного характеру.

Формування Митного союзу йшло відповідно до затвердженого плану дій. До 1 січня 2010 р. було створено всі необхідні правові умови для початку його функціонування. Функції зовнішньоторговельного регулювання були передані Комісії Митного союзу (яка з 1 лютого 2012 р. була перетворена на Євразійську економічну комісію).

Відповідно до міжнародних договорів з цього моменту повноваження Комісії стали поширюватися на:

- зміну ставок увізних митних зборів;
- ведення Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності Митного союзу;
- встановлення тарифних пільг і тарифних квот;
- визначення системи тарифних преференцій;
- введення заходів нетарифного регулювання.

З 1 липня 2010 р. Комісії були передані повноваження з проведення розслідувань та інших процедурних дій, що передують введенню спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів на єдиній митній території Митного союзу відносно товарів, що походять із іноземних держав.

6 липня 2010 р. набирає сили єдиний Митний кодекс Митного союзу, в тому числі:

- запрацювала єдина система митного регулювання на митній території трьох країн;
- прийнято нормативні документи щодо митного адміністрування, включаючи єдині правила декларування товарів, сплати митних платежів та єдині митні режими;
- застосовуються єдині правила визначення митної вартості та країни походження товарів.

Організовано ведення митної статистики зовнішньої торгівлі і статистики взаємної торгівлі держав-членів Митного союзу.

Діє порядок стягнення непрямих податків у взаємній торгівлі в Митному союзі, формується практика обміну між податковими органами трьох держав інформацією в електронному вигляді про сплачені суми непрямих податків.

Діє Угода про встановлення та застосування в Митному союзі порядку зарахування та розподілу ввізних митних зборів (інших зборів, податків і зборів, що мають еквівалентну дію). Ввізні мита зараховуються на єдиний рахунок уповноваженого органу тієї держави – члена Митного союзу, в якому вони підлягають до сплати. Сплачені мита розподіляються до бюджетів трьох країн згідно з нормативами розподілу: Білорусь – 4,7 %, Казахстан – 7,33 %, Росія – 87,97 % [56; 57].

З 1 липня 2011 р. повністю знятий митний контроль на внутрішніх кордонах між Білоруссю, Казахстаном і Росією. Всі види митного контролю та оформлення перенесені на зовнішній кордон Митного союзу. *Завершено формування єдиної митної території*. При цьому з 1 липня 2011 р. у Республіці Казахстан прийнятий комплекс заходів із забезпечення митного адміністрування товарів, щодо яких протягом перехідного періоду застосовуються ставки ввізних митних зборів, відмінні від ставок, установлених Єдиним митним тарифом Митного союзу. Це 88 позицій (у тому числі лікарські засоби, медичне обладнання, залізничні вагони, теплиці, поліетилен, фольга).

У межах єдиної митної території вільно переміщаються товари, транспортні засоби Митного союзу і третіх країн після їх випуску для внутрішнього споживання на території будь-якої держави – члена Митного союзу.

До кінця 2011 року сформована договірно-правова база Митного союзу, яка налічує понад 70 міжнародних договорів і понад 900 рішень Комісії Митного союзу.

Найважливішим напрямком роботи стала діяльність із розробки та прийняття *технічних регламентів Митного союзу*. Це ключовий елемент формуван-

ня єдиного ринку без технічних бар'єрів, з єдиними вимогами до безпеки товарів та уніфікованою базою стандартів.

Узгоджена політика в цій галузі дозволяє рівною мірою забезпечити безпеку продукції для громадян, що потрапляє на єдиний ринок Митного союзу, а також стимулювати технологічний розвиток підприємств трьох країн.

На сьогодні Євразійській економічній комісії передані всі необхідні повноваження в цій сфері. На початок 2013 р. був прийнятий 31 технічний регламент Митного союзу, що визначає вимоги до безпеки продукції, яка обертається на єдиній митній території. Вони, зокрема, стосуються залізничного транспорту та інфраструктури, машин і устаткування, палива, піротехнічних виробів, парфумерно-косметичної продукції, продукції легкої та харчової промисловості і т. ін.

16 липня 2012 р. Рада Євразійської економічної комісії затвердила нову редакцію Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності та Єдиного митного тарифу Митного союзу (ЄМТ) з урахуванням умов приєднання Росії до Світової організації торгівлі. За попередніми розрахунками, під час переходу на нову редакцію ЄМТ середньозважена ставка ввізного мита буде знижена з 9,6 до 7,8 %.

Створення Митного союзу означає появу єдиного ринку для 170 млн споживачів, на якому застосовуються норми єдиного Митного кодексу, діють Єдиний митний тариф, єдина система зовнішньоторговельного і митного регулювання, здійснюється єдине технічне регулювання. Вже сьогодні можна спостерігати конкретні результати його функціонування.

Третій етап інтеграції – формування ***Єдиного економічного простору***. Це означає забезпечення так званих «чотирьох свобод»: руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили на території ЄЕП. Крім того, функціонування Єдиного економічного простору передбачає координацію економічної політики держав-членів щодо ключових галузей економіки: макроекономіки та фінансового сектора, транспорту та енергетики, торгівлі, промислового та агропромислового комплексів і т. ін.

19 грудня 2010 р. рішенням вищого органу Митного союзу прийнято план дій з формування Єдиного економічного простору Білорусі, Казахстану і Росії, щодо якого був підписаний пакет відповідних міжнародних договорів. Рівно через рік рішенням Вищої Євразійської економічної ради були введені в дію з 1 січня 2012 р. 17 базових міжнародних договорів, що формують Єдиний економічний простір.

Основні угоди, що регламентують діяльність Єдиного економічного простору в 2013 р., наведено у Додатку Г.

До 2015 року всі угоди необхідно перевести у практичну площину. Це означає, що в їх розвиток має бути прийнято кілька десятків документів, у тому числі прямої дії.

Основним принципом функціонування ЄЕП є забезпечення свободи переміщення товарів, послуг, фінансового і людського капіталу через кордони держав-учасників. Зокрема, принцип вільного руху товарів передбачає усунення вилучень з режиму вільної торгівлі та зняття обмежень у взаємній торгівлі на основі уніфікації митних тарифів, формування спільного митного тарифу, встановленого на основі погодженої державами-учасницями методики, заходів нетарифного регулювання, застосування інструментів регулювання торгівлі товарами з третіми країнами. Механізми застосування у взаємній торгівлі антидемпінгових, компенсаційних, спеціальних і захисних заходів будуть замінятися єдиними правилами в галузі конкуренції та субсидій.

У рамках Митного союзу і Єдиного економічного простору в 2012 р. свобода руху товарів реалізовувалася Сторонами в максимальному обсязі – скасовані мита і збори у взаємній торгівлі, повністю знятий митний контроль на внутрішніх кордонах між Білоруссю, Казахстаном і Росією, з прийняттям єдиних технічних регламентів Митного союзу (на початок 2013 року прийнято 31 технічний регламент з 47 першочергових, 7 з яких набули чинності) знімаються технічні бар'єри у взаємній торгівлі, затверджено зображення єдиного знака обігу продукції на ринку Митного союзу.

Таким чином, ЄЕП формується поступово, шляхом підвищення рівня інтеграції, через синхронізацію здійснюваних державами-учасницями перетворень в економіці, спільних заходів із проведення узгодженої економічної політики, гармонізацію та уніфікацію законодавства у сферах економіки, торгівлі і по інших напрямках, з урахуванням загальновизнаних норм і принципів міжнародного права, а також досвіду і законодавства Євросоюзу.

Досить успішне функціонування Митного союзу і перехід до формування Єдиного економічного простору поставили на порядок денний удосконалення інституційної структури МС і ЄЕП.

Відповідно до Договору про Євразійську економічну комісію, підписаного 18 листопада 2011 р. Президентами Білорусі, Казахстану і Росії, було створено Євразійську економічну комісію.

З 2 лютого 2012 р. розпочала роботу *Євразійська економічна комісія (ЄЕК)* – постійно діючий регулюючий орган Митного союзу і Єдиного економічного простору.

Основні завдання Євразійської економічної комісії – забезпечення умов функціонування і розвитку Митного союзу і Єдиного економічного простору, розробка пропозицій щодо подальшого розвитку інтеграції.

Колегія ЄЕК – виконавчий орган, що приймає рішення в цілях розвитку інтеграції в рамках Митного союзу і Єдиного економічного простору. Колегія ЄЕК складається з 9 членів (по 3 члени Колегії Комісії від кожної держави), один з яких є Головою Колегії Комісії. Голова Колегії та Члени Колегії призначаються строком на 4 роки рішенням Вищої Євразійської економічної ради на рівні глав держав із можливим продовженням повноважень. Колегія приймає рішення шляхом голосування. Кожен Член Колегії володіє одним голосом.

Діяльність ЄЕК структурована за функціональними напрямками, які курують Члени Колегії (Міністри). Кожен напрямок являє собою блок із галузей і сфер економічної діяльності. Члени Колегії та департаменти ЄЕК взаємодіють із уповноваженими органами Білорусі, Казахстану і Росії в рамках свого напрямку діяльності.

Відповідно до Рішення Вищої Євразійської економічної ради від 19 грудня 2011 р. «Про чисельність департаментів Євразійської економічної комісії» в Комісії утворено 23 департаменти за напрямками діяльності Комісії.

З метою вироблення пропозицій для Колегії ЄЕК та проведення консультацій із представниками органів державної влади держав-членів МС і ЄЕП у цей час створені і вже проводять активну роботу з основних напрямків інтеграції 17 Консультативних комітетів, керівництво якими здійснюють Члени Колегії (Міністри) ЄЕК.

Напрямки діяльності Євразійської економічної комісії такі:

- зарахування та розподіл увізних митних зборів;
- встановлення торговельних режимів щодо третіх країн;
- статистика зовнішньої і взаємної торговлі;
- макроекономічна політика;
- конкурентна політика;
- промислові та сільськогосподарські субсидії;
- енергетична політика;
- природні монополії;
- державні (або) муніципальні закупівлі;
- взаємна торгівля послугами та інвестиції;
- транспортні перевезення;

- валютна політика;
- охорона і захист результатів інтелектуальної діяльності, засобів індивідуалізації товарів, робіт і послуг;
- трудова міграція;
- фінансові ринки, банківська сфера, сфера страхування, валютний ринок, ринок цінних паперів;
- інші.

Сьогодні з боку ЄврАзЕС відбувається наполеглива робота у напрямку подальшої інтеграції і реалізації четвертого етапу інтеграції. Це підтверджує і заява про кінцеву мету інтеграції – ***економічний союз***. Отже, це свідчить про план дій країн цього об'єднання в середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Підготовлений робочий проект *Договору про Євразійський економічний союз*. Для координації роботи з кодифікації створено *Робочу групу з кодифікації міжнародних договорів*, що складають договірно-правову базу МС і ЄЕП, до складу якої увійшли представники державних органів Білорусі, Казахстану та Росії [57].

Підсумки роботи ЄЕК та її взаємодії з державними органами держав-членів МС і ЄЕП показують, що у процесі кодифікації належить: визначити і зафіксувати в тексті документа напрямки подальшого розвитку інтеграційного процесу, маючи на увазі рух держав-членів Митного союзу до повноформатного економічного союзу з можливим зазначенням термінів виходу Сторін на досягнення відповідних домовленостей, як очікується, з 1 січня 2015 р. Євразійський економічний союз почне функціонувати.

1.4.3. Визначення факторів, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі в інтеграційних об'єднаннях

З середини XX століття для аналізу торговельних потоків між країнами активно використовуються гравітаційні моделі, в основі яких є функція, що пов'язує потік товарів з кількома факторами. Одним із перших аналогію з універсальним законом тяжіння Ньютона для опису торговельних потоків між двома країнами запропонував у своїй роботі Я. Тінберген у 1962 р. [58]. З інтуїтивних міркувань автор припустив існування залежності обсягів експорту з однієї країни до іншої від розмірів їх економік та відстані між ними. Одержані емпіричним шляхом результати підтвердили припущення. Використана для моделювання функція мала вигляд (1.1) [59]:

$$E_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}, \qquad (1.1)$$

де E_{ij} – експорт з країни *i* до країни *j*;

Y_i – ВВП країни *i*;

Y_i – ВВП країни *j*;

D_{ij} – відстань між країнами *i* та *j*;

α_i – коефіцієнти еластичності обсягів експорту за відповідними змінними.

Для спрощення розрахунків зазвичай використовують лінійне рівняння, отримане логарифмуванням (1.2):

$$\ln E_{ij} = \ln a_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j + \alpha_3 \ln D_{ij}, \qquad (1.2)$$

Незважаючи на труднощі з теоретичним обґрунтуванням моделі, яким протягом тривалого часу займалися вчені-економісти зі світовим ім'ям: Е. Хелпман і П. Кругман [60], Д. Бергштранд [61], Д. Ітон і С. Кортум [62], Д. Андерсон і Е. ван Вінкуп [63–65] та ін., гравітаційне рівняння виявилось однією з найбільш стабільних та надійних емпіричних закономірностей в економіці і сьогодні залишається актуальним.

На практиці використовують різноманітні модифікації гравітаційної моделі з включенням додаткових пояснюючих змінних залежно від поставлених завдань, специфічних особливостей країн та базуючись на раніше проведених дослідженнях.

Огляд розробок за період 1999 – 2009 рр. налічує більше 55 публікацій, де як основний інструмент для аналізу торговельних потоків, пояснення наслідків підписання торговельних угод, створення валютних союзів та спільних ринків використовують різні модифікації гравітаційної моделі [66]. Деякі дослідження демонструють розробку нових економетричних підходів, інші – вдосконалення оцінок гравітаційної моделі. Більшість моделей будується на основі панельних даних. Залежною змінною найчастіше є експорт або загальний обсяг двосторонньої торгівлі. Поширені пояснюючі змінні автор огляду розділяє на дві основні групи: фактори, які відображають попит та пропозицію країн-партнерів; фактори, що характеризують наявний позитивний або негативний опір на торговельні потоки [66].

Перша група включає розмір ВВП країн, чисельність населення, рівень доходів, площу, ВВП у розрахунку на одну особу. Як основні фактори опору вводяться транспортні витрати та обмінні курси валют між країнами. Участь країн в інтеграційних об'єднаннях ураховують за допомогою введення фіктивних змінних, які приймають значення «1», коли два партнера є членами союзу або угоди, та «0» – у протилежному випадку.

Значна частина авторів визнає високу точність та строге теоретичне обґрунтування розробленої у 2003 р. Д. Андерсоном і Е. ван Вінкупом моделі, яка базується на класичній моделі Я. Тінбергена та містить додаткову пояснюючу змінну «багатостороннього опору» – середній для двох регіонів бар'єр у торгівлі з рештою світу [59; 67]. Це дозволило враховувати в моделі положення базової економічної теорії про те, що зміни у вартості торгівлі на одному двосторонньому маршруті можуть вплинути на торговельні потоки на всіх інших маршрутах через відношення ефектів цін. Як приклад в [68] наводиться ситуація, коли дві країни уклали преференційну торговельну угоду і це вплинуло на торгівлю третьої країни, яка не є учасником угоди, але мала до цього торговельні зв'язки з однією з перших двох.

Так, А. Каукін та Г. Ідрісов моделюють зовнішню торгівлю Росії, враховуючи той факт, що для великих за площею країн суттєве значення має розташування пунктів пропуску на кордоні та розташування виробників та споживачів всередині країни. Таким чином, окрім чинників впливу рівняння (1.1), модель містить аналог «багатостороннього опору» для пунктів пропуску на кордоні, а також враховує обмеженість обсягу торгівлі регіону з іншою країною існуючою структурою та розташуванням пунктів пропуску [59]:

$$\ln I_{i\mu j} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j - \alpha_3 D_{i\mu j} + \alpha_3 MRDist_{ij} +$$

$$+ \underbrace{\ln \sum_{\mu} \frac{1}{(D_{i\mu} + D_{\mu j})^{\alpha_4}}}_{\text{(I)}} + \underbrace{\ln \frac{1}{\sum_{\mu} \frac{1}{(D_{i\mu} + D_{\mu j})^{\alpha_5}}}}_{\text{(II)}}, \qquad (1.3)$$

де I_{ij} – обсяг імпорту в країну;

$MRDist_{ij}$ – сума зважених відстаней від країн-партнерів, які розглядаються, до інших країн («багатосторонній опір»);

(I) – показник прозорості кордону;

(II) – сума відстаней між країнами *i* та *j* через усі пункти пропуску μ (аналог «багатостороннього опору»).

Так, Т. Ускова зі співавторами пропонують модель торговельних потоків між Північно-Західним федеральним округом Російської Федерації (РФ) та Республікою Білорусь (РБ), використовуючи паралельно з класичним рівнянням (1.1) його модифікацію за Х. Ліннеманом із включенням змінної чисельності населення країн [69]:

$$\ln E_{ij} = \ln\alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j + \alpha_3 \ln N_i + \alpha_4 \ln N_j + \alpha_5 \ln D_{ij}, \qquad (1.4)$$

де E_{ij} – експорт РБ до РФ;

N_i, N_j – населення країн-партнерів.

В роботі [69], під час побудови моделі торгівлі між країнами, змінна D_{ij} була виключена через її постійність у часі. Слід зазначити, що включення додаткових змінних населення дозволило покращити модель, але їх вплив виявився алогічним, що недостатньо обґрунтовано у висновках. Крім того, автори відзначають, що реальні дані щодо експорту РБ дещо розходяться з даними, які одержані за модельним прогнозом. Також поставлена під сумнів можливість використання гравітаційних моделей для країн з великими розбіжностями у масштабах економік.

А ось О. Бабецька-Кухарчук та М. Морель оцінюють торговельний потенціал між чотирма країнами СНД (Росія, Білорусь, Україна, Казахстан) та ЄС, у якості якого розглядається розмір зовнішньоторговельного обігу. Для цього використовують модель Д. Андерсона і Е. ван Вінкупа. При цьому використовується стратегія заміни змінної «багатостороннього опору» фіксованими ефектами для кожної країни [67].

З метою виявлення впливу інституціональних реформ в економіках перехідного періоду на інтенсивність торговельних потоків уводять в гравітаційну модель додаткові змінні: річні коливання валютного курсу між двома торговими партнерами та індекс інституційного розвитку країн, а також фіктивні змінні, які дорівнюють одиниці, якщо торгівля здійснюється між різними групами країн: СНД, країнами Центральної та Східної Європи, ЄС та іншими країнами світу [67].

На основі моделі автори роблять висновки про низький рівень торгівлі країн СНД щодо їх потенціалу. Як і за припущенням Я. Тінбергена, зростання ВВП країн призводить до збільшення торговельних потоків, відстань та коливання валютного курсу стримують торгівлю, крім того наявний вплив інституційного середовища на інтенсивність торговельних потоків.

Гравітаційні моделі у своїх дослідженнях міждержавної та міжрегіональної торгівлі використовували й такі російські автори, як А. Мішура [70], В. Московкін і О. Посохова [71], О. Новосьолова [72], І. Троєкурова і А. Тимофєєв [73]. Серед українських дослідників побудовою гравітаційних моделей займалися С. Беренда [42], Н. Гончаренко [74], В. Кончин і А. Ложачевська [75], І. Насадюк [76; 77], М. Новікова і Н. Ткачук [78].

У своїй роботі С. Беренда досліджує розвиток господарської інтеграції в 25 країнах Європи за період 1995 – 2007 рр. та пропонує включати до рівняння (1.1) показники: коливання курсів національних валют та рівень тіньової економіки [42]. Як залежну змінну автор використовує обсяг двосторонньої торгівлі. Пари країн формуються з прив'язкою до однієї з них. За результатами моделювання країни поділяються на три групи за вагомістю чинника ВВП, а також визначаються країни, для яких найбільшого впливу набуває коливання валют. У зв'язку з відсутністю однорідних даних показника рівня тіньової економіки він розглядається поза межами моделі.

Так, В. Кончин і А. Ложачевська здійснюють за допомогою гравітаційних моделей аналіз зовнішньоторговельних потоків України з країнами ЄС 27, ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі) та СНД за період часу 2010 – 2011 рр. До класичної моделі (1.4) автори вводять додаткові змінні: прямі іноземні інвестиції в країни та прямі інвестиції з країн, зміни валютних курсів, ВВП на душу населення та торговельні тарифи [75]. А також використовуються фіктивні змінні: економічний, географічний та демографічний розміри ринку («1» – велика країна, «0» – мала країна); наявність спільного кордону; мовна схожість; участь країн в інтеграційних об'єднаннях; складові індексу економічної свободи; чи є країна – партнер України носієм природного газу та нафти. Як залежна змінна в побудованих моделях використовується зовнішньоторговельний оборот України з країнами партнерами, товарний експорт та імпорт України. В роботі міститься ґрунтовний огляд результатів кореляційного аналізу зв'язків між залежними та незалежними змінними, між залежними змінними одна з одною та між незалежними між собою. Однак велика кількість змінних ускладнює інтерпретацію та систематизацію результатів регресійного аналізу. Крім того, оскільки моделі побудовані для одного проміжку часу, неможливо порівняти, як змінюється вплив тих чи інших чинників.

Проведений аналіз показав, що у більшості розробок не досліджується стійкість виявлених залежностей відносно змін об'єднань країн у часі.

В основу подальших розрахунків було покладене припущення, що з розширенням інтеграційних об'єднань відбувається перерозподіл впливу чинників на обсяги міжнародної торгівлі, а деякі з них втрачають своє значення. Це припущення було перевірено на прикладі розширення ЄС як найбільш «яскравому» прикладі сталих інтеграційних тенденцій на Євразійському континенті за останні 10–15 років [79].

Згідно з вихідними положеннями гравітаційної моделі обсяг торгівлі між двома країнами є величиною прямо пропорційною масштабу їх економік та

обернено пропорційною до відстані між ними. Саме розмір економіки визначає попит на експорт та пропозицію імпорту, а витрати на торгівлю зростають зі збільшенням відстані між партнерами. Як показник масштабу економіки використані реальні обсяги ВВП країн ЄС, як відстань між країнами – відстань між їх столицями, оскільки в більшості випадків саме вони є економічними центрами країн. Залежною змінною моделі є експорт з однієї країни ЄС в іншу. Кожна країна ЄС в одному спостереженні виступає як експортер, а в іншому – імпортер. Таким чином, основне рівняння моделі має вигляд (1.1).

Відповідно до поставленої мети дослідження для виявлення залежності обсягів торговельних потоків між країнами ЄС було обрано за базовий – 2003 р., оскільки наступного року до об'єднання увійшла найчисельніша група країн. Для аналізу змін, які відбулися після розширення інтеграційного союзу, були побудовані моделі за даними 2012 р.

Інформаційною базою дослідження слугували дані Європейського статистичного відомства Eurostat про експорт товарів та обсяги ВВП [80].

Відстані між столицями країн визначались за допомогою інформаційного сервісу в галузі автомобільних перевезень DELLA [81].

Не включені до моделі Кіпр та Мальта з таких міркувань, що за рахунок острівного розташування витрати на транспортування для них відмінні від решти країн ЄС.

Моделювання здійснюється для різних груп країн, виходячи з припущень про наявність додаткових впливів:

- ЄС 15 – так звані «старі» країни-члени ЄС: Австрія, Бельгія, Німеччина, Данія, Іспанія, Фінляндія, Франція, Великобританія, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Швеція $(i=\overline{1...15}; j=\overline{1...15})$;
- ЄС 25 – всі країни-члени ЄС станом на початок 2013 р., тобто включаючи ті, що стали його членами після 2003 р.: Болгарія, Чехія, Естонія, Угорщина, Литва, Латвія, Польща, Румунія, Словенія, Словаччина $(i=\overline{1...25}; j=\overline{1...25})$;
- країни Єврозони (офіційною валютою яких є євро) станом на початок 2013 р.: Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція $(i=\overline{1...15}; j=\overline{1...15})$.

Модель для групи країн ЄС 25 у 2003 р. має більш високу точність за розмірами *R*-квадрат та значеннями t-статистики Стьюдента, ніж у 2012 р. Звідси можна дійти висновку, що після розширення інтеграційного об'єднання набули

значення фактори, які не враховані в основній моделі виду (1.2), як це наведено у *табл. 1.20* і *табл. 1.21* [79].

Таблиця 1.20

Результати оцінки модифікацій моделі для даних 2003 року

Характеристики моделі	Набір країн			
	«старі» члени ЄС (15)	ЄС 25	ЄС 25	ЄС 25
Додаткові змінні	–	–	населення країни-експортера, населення країни-імпортера	–
Фіктивні змінні	–	–	–	обидві країни – «старі» члени ЄС
R-квадрат	0,6666	0,7846	0,8425	0,7886
Коефіцієнти при пояснюючих змінних				
вільний член	0,6261	0,0940	0,00005	0,2487
ВВП експортера	0,8062	0,9156	0,8245	0,8639
ВВП партнера	0,5847	0,7367	0,4134	0,6855
відстань між країнами	-1,3252	-1,5459	-1,4987	-1,5311
відповідні додаткові та фіктивні змінні	–	–	0,1466	0,3943
	–	–	0,6066	–
	–	–	–	–
	–	–	–	–
t-статистика Стьюдента для пояснюючих змінних				
вільний член	-0,3562	-3,8269	-12,1778	-2,0559
ВВП експортера	13,0914	33,5768	20,6292	27,8207
ВВП партнера	10,2556	27,7094	13,0233	22,5395
відстань між країнами	-12,4459	-23,9266	-27,0275	-23,8484
відповідні додаткові та фіктивні змінні	–	–	2,8729	3,3793
	–	–	14,6006	–
	–	–	–	–
	–	–	–	–

Складено за [79.

Таблиця 1.21

Результати оцінки модифікацій моделі для даних 2012 року

Характеристики моделі	Набір країн					
	ЄС 25	країни Єврозони (15)	ЄС 25	ЄС 25	ЄС 25	ЄС 25
1	2	3	4	5	6	7
Додаткові змінні	–	–	населення країни експортера, населення країни імпортера	населення країни-експортера, населення країни-імпортера	–	населення країни-експортера, населення країни-імпортера
	–	–	–	тривалість знаходження в ЄС	–	–
Фіктивні змінні	–	–	–	–	обидві країни – «старі» члени ЄС	обидві країни в Єврозоні
R-квадрат	0,6996	0,6736	0,8085	0,8214	0,7001	0,8088
Коефіцієнти при пояснюючих змінних						
вільний член	2,6770	0,6247	0,0001	0,0001	3,5812	0,0001
ВВП експортера	0,8069	0,8763	0,4522	0,2579	0,7918	0,4384
ВВП партнера	0,5939	0,5802	0,3770	0,2824	0,5797	0,3734
відстань між країнами	-1,5880	-1,4927	-1,5841	-1,5684	-1,5841	-1,5855
відповідні додаткові та фіктивні змінні	–	–	0,4865	0,6216	0,1158	0,5005
	–	–	0,5510	0,5699	–	0,5517
	–	–	–	0,2545	–	0,0835
	–	–	–	0,2796	–	–
t-статистика Стьюдента для пояснюючих змінних						
вільний член	1,4244	-0,3528	-11,2573	-12,2081	1,6959	-11,2959
ВВП експортера	25,3678	14,4774	9,2122	3,4035	22,4003	8,6104
ВВП партнера	20,1347	10,7308	13,9502	8,9728	17,6480	13,6980
відстань між країнами	-23,1843	-12,1415	-28,8895	-29,4691	-23,0870	-28,9068

Закінчення табл. 1.21

1	2	3	4	5	6	7
відповідні додаткові та фіктивні змінні	–	–	8,5975	8,9501	0,9816	8,5953
	–	–	16,3669	17,3802	–	16,3849
	–	–	–	3,5811	–	1,0189
	–	–	–	5,3854	–	–

Складено за [79].

Порівняння моделей для ЄС 25 та ЄС 15 у 2003 р. спонукає говорити про те, що ВВП та відстані між країнами другої групи здійснювали менший вплив на торговельні потоки, а відповідна модель в цілому має нижчий рівень точності (табл. 1.20). Модель для країн Єврозони за даними 2012 р. також має відносно низький рівень якості (табл. 1.21).

З метою уточнення моделі та виявлення дії неврахованих чинників після побудови моделі за функцією виду (1.2) для різних груп країн на основі даних за 2003 та 2012 рр. побудовані моделі виду (1.4) з додатковими пояснюючими змінними – населення країни-експортера та населення країни-імпортера. Для перевірки припущення про те, що на обсяги торгівлі між країнами впливає тривалість перебування в ЄС, було введено відповідну змінну. Врахування ефектів від знаходження в Єврозоні обох країн та окремо від належності до «старих» членів ЄС здійснюється за допомогою фіктивних змінних. Таким чином, були побудовані чотири варіанта моделі для 2003 р. (табл. 1.20) та шість для 2012 р. (табл. 1.21).

Одержані результати за всіма модифікаціями моделі демонструють додатню залежність обсягів торгівлі від розмірів економіки партнерів та від'ємну - від відстані між країнами, що свідчить про виконання основних припущень гравітаційної моделі. Значення коефіцієнта детермінації коливається в межах 0,67–0,84. Більшість використаних додаткових та фіктивних змінних за критерієм Стьюдента є значимими.

Порівняння результатів регресійного аналізу вказує на те, що додаткові змінні населення країн та тривалість знаходження в ЄС призводять до покращення якості моделей, при цьому *R*-квадрат приймає значення у межах 0,81–0,84 (табл. 1.20 і табл. 1.21).

Аналіз результатів також демонструє наявність у 2003 р. певних ефектів від належності одночасно обох країн-партнерів до «старих» членів ЄС. У 2012 р. відповідна фіктивна змінна втратила своє значення для моделі, та R-квадрат набув меншого значення. Проте суттєвий вплив чинить тривалість знаходження

країни в ЄС, яка також покращує модель та свідчить про те, що відмінності між «старими» та «новими» країнами ЄС поки що зберігаються.

У 2012 р. зовнішньоторговельні потоки між країнами ЄС 25 стали значно менше залежати від ВВП країни-експортера, ніж у 2003 р. Натомість більшої значущості набули показники чисельності населення країни-експортера, що може свідчити про зростання частини трудомісткої продукції в експорті. В цілому, модель за даними 2012 р. має меншу точність в описі залежності, ніж за даними 2003 р., що може вказувати на вплив інших факторів, неврахованих у моделі, і які набули значення після розширення ЄС (табл. 1.20 і табл. 1.21).

Модифікації моделі з урахуванням належності країн-партнерів до Єврозони продемонстрували відсутність помітного впливу цього показника на обсяги зовнішньої торгівлі між країнами (табл. 1.21).

Таким чином, можна дійти *висновку,* що після розширення інтеграційного об'єднання ЄС у 2004 р. на обсяги торгівлі між країнами менший вплив стали здійснювати масштаби їх економік та відстань, нівелювалося значення належності країн до «старих» членів ЄС, стійкою у часі лишалась роль чисельності населення. Тобто набирають ваги такі чинники, як:

- розвиток інституційного середовища;
- ефективність національних господарств;
- конкурентоспроможність продукції.

Стійкою формою гравітаційної моделі є залежність із урахуванням населення країн-партнерів, але на кожному етапі функціонування інтеграційного об'єднання необхідно враховувати додаткові змінні, які характеризують особливості взаємозв'язків між країнами.

Висновки до розділу 1

1. У сучасному світі глобальні проблеми, які стосуються тією чи іншою мірою усіх країн і народів, одержали надзвичайний вплив на саме існування земної цивілізації або, принаймні, її подальший розвиток. Розв'язання цих проблем можливо тільки у разі об'єднання зусиль усього світового співтовариства.

Більшість із глобальних проблем світового співтовариства певною мірою стосуються і України. На вирішення деяких з них країна може впливати, на деякі – ні, але повинна враховувати під час визначення стратегії свого розвитку. Крім того, Україна, як і будь яка інша країна світу, має проблеми, які не відносяться до глобальних, але є специфічними для кожної держави і враховують питання забезпечення її економічної безпеки.

2. Одним із ефективних інструментів реалізації зовнішньої політики держави є встановлення відносин стратегічного партнерства з країнами-партнерами, які дозволяють поєднати зусилля для досягнення життєво важливих внутрішніх і зовнішніх стратегічних цілей. При цьому відносини стратегічного партнерства передбачають їх особливий статус, тобто більш поглиблений розвиток міждержавних відносин у кількох важливих сферах.

Стратегічне партнерство можна будувати лише після формулювання власних стратегічних цілей – без цього країна не може визначити своїх стратегічних партнерів. Протягом останніх шести років стратегічними партнерами України проголошено щонайменше 19 держав Європи, Азії, Північної та Південної Америки, що свідчить про відсутність у держави чітко визначеної стратегії зовнішньої політики. Невиважене декларування стратегічного партнерства перетворює цю форму відносин із ефективного інструменту зовнішньої політики України на абстрактну політичну риторику, ставить під сумнів послідовність її зовнішньополітичного курсу. При цьому стратегічні цілі співпраці в рамках стратегічного партнерства не повинні змінюватися залежно від зміни керівництва в обох державах.

3. Аналіз загальносвітової тенденції об'єднання країн дозволив дійти таких висновків:

- інтеграція країн у союзи та об'єднання є закономірним процесом світового розвитку, що дозволяє країнам забезпечити ряд конкурентних переваг у глобальній економічній системі;
- найбільш поширеними мотивами інтеграційних об'єднань є економічні;
- найбільш перспективною формою інтеграції країн є м'яка інтеграція у формі зони вільної торгівлі або угоди про Митний союз, що не створює умов для втрати економічного й державного суверенітету.

4. Більш ніж півстоліття інтеграція держав ЄС підтверджує, що епоха цілковитого національного суверенітету минула. Лише об'єднавши зусилля і йдучи шляхом «спільної долі», європейські нації зможуть продовжувати досягнення соціально-економічного прогресу та зберегти свій вплив у світі.

Інтеграція в інституційному значенні закріплена у статутних документах ЄС у вигляді «копенгагенських критеріїв вступу в ЄС» плюс критеріїв «конвергенції» країн ЄС. Аналіз дотримання цих критеріїв країнами-учасниками ЄС і країнами-кандидатами дає можливість визначити, що самі критерії є мірою організації (впорядкованості) системи, принаймні якщо говорити про економічну складову міжнародної інтеграції.

5. Економічна інтеграція країн, які досягли високих ступенів індустріалізації або навіть стоять на порозі інформаційного суспільства, здатні виробляти широкий асортимент готових виробів і брати активну участь у міжнародній виробничій кооперації і розподілі праці. Таким чином, високорозвинені національні господарства поступово зрощуються одне з одним на мікроекономічному рівні.

Сьогодні первинна фаза, коли реальні інтеграційні процеси відбувалися лише між високорозвиненими країнами, поступається місцем формуванню нових торговельно-економічних блоків з щільним ядром, яке складається з індустріальних і постіндустріальних країн, і пухкою периферією, яка складається з середньорозвинених країн.

При цьому стосунки вищості та політики з позиції сили у вирішенні міжнародних суперечок були замінені «колективним методом» співробітництва. Цей метод ґрунтується на балансі національних і спільних інтересів, поваги до національних особливостей у межах приналежності до Європейського Союзу і зараз важливий понад усе.

6. Євразійське економічне співтовариство ще тільки формується як в економічному, так і в інституційному сенсі. Сьогодні з боку країн-членів Митного союзу відбувається наполеглива робота у напрямку подальшої інтеграції і реалізації четвертого етапу інтеграції – створення Євразійського економічного союзу. Отже, це свідчить про план дій країн цього об'єднання в середньостроковій та довгостроковій перспективі.

7. У результаті проведеного аналізу торговельних потоків між країнами-учасницями євразійських інтеграційних утворень із використанням гравітаційних моделей, які демонструють зв'язок між потоком товарів із кількома суттєвими факторами, було встановлено, що у більшості розробок не досліджується стійкість виявлених залежностей відносно змін об'єднань країн у часі. В основу розрахунків було покладене припущення, що з розширенням інтеграційних об'єднань відбувається перерозподіл впливу чинників на обсяги міжнародної торгівлі, а деякі з них втрачають своє значення.

Вказане припущення було перевірено на прикладі розширення ЄС як прикладі сталих інтеграційних тенденцій на Євразійському континенті за останні 10–15 років. Було встановлено, що після розширення інтеграційного об'єднання ЄС у 2004 р. на обсяги торгівлі між країнами менший вплив стали здійснювати масштаби їх економік та відстань, нівелювалося значення належності країн до «старих» членів ЄС, стійкою у часі лишалась роль чисельності населення. Тобто набирають ваги такі чинники, як: розвиток інституційного середовища; ефективність національних господарств; конкурентоспроможність продукції.

2. Передумови і перспективи створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні

2.1. Порівняльна оцінка потенціалу регіональних об'єднань ЄС і ЄврАзЕС

Проблема інтеграційної взаємодії сьогодні є вкрай актуальною. Економічні інтереси України ставлять на порядок денний запитання економічних переваг та втрат, а також можливостей та загроз від участі в тому чи іншому інтеграційному угрупуванні. Проблематика цих досліджень знаходиться у фокусі вибору між асоціацією з ЄС та співробітництвом з країнами Митного союзу в рамках Євразійського економічного співтовариства (МС ЄврАзЕС).

Теорія економічної інтеграції виокремлює два методологічні підходи до дослідження та реалізації самого процесу інтеграції, а саме [42]:

- «позитивної інтеграції», який являє собою створення додаткових умов для інтенсифікації процесу інтеграції у вигляді різноманітних загальних угод, що сприяють цьому;
- «негативної інтеграції», суть якого полягає у скасуванні перепон в інтеграційному процесі – перегляді умов (наприклад торгівлі) і скасуванні вилучень та обмежень, спрощенні митних та адміністративних процедур або взаємне визнання національних особливостей.

Ці два підходи закладають фундаментальну основу розвитку будь–яких інтеграційних процесів. При цьому у «чистому» вигляді жоден з них не може розглядатися та існувати, однак вони дають важливий поштовх до розгляду вичерпності інтеграційного потенціалу кожного з рівнів економічної інтеграції від преференційної зони торгівлі до банківського або політичного союзу, а також закладають основи оцінки якості та послідовності цього процесу.

Інституційну основу та подальшу траєкторію процесів інтеграції багато в чому визначає СОТ. Принципи, які закладені в результатах Уругвайського раунду переговорів в рамках СОТ визначають фундаментальні правила в міжнародній торгівлі, що визначають можливість створення зон вільної торгівлі, митних союзів та інших інтеграційних об'єднань. Так, рішення Балтійської мі-

ністерської конференції СОТ наприкінці 2013 р. з приводу затвердження положень Дохійського раунду перемовин тільки підтверджують намагання спростити митні та інші бюрократичні процедури у міжнародній торгівлі. У свою чергу, будь–яка країна – член СОТ не може в односторонньому порядку трактувати ці правила у власний спосіб. Кожна країна–член СОТ приєдналась до цієї організації на своїх умовах. Наприклад, умови підписання Україною угоди з СОТ значно відрізняються від умов приєднання Російської Федерації [82].

Важливо підкреслити, що для кожної окремої країни йдеться не про правила СОТ, а про умови – в першу чергу це стосується тарифної складової зовнішньої торгівлі – рівня тарифного захисту внутрішнього ринку. Нетарифна компонента умов приєднання країн до СОТ має складний характер, що пов'язано з великою кількістю нетарифних заходів (більш як 100), а також зі складною процедурою їх реалізації та відмінністю у трактуваннях. Саме нетарифна компонента умов створює найбільшу непередбачуваність та складність економічного аналізу ефектів економічної інтеграції.

До того ж сучасні погляди на економічну інтеграцію однозначно відходять від розгляду фактора територіальної близькості як ключової умови інтеграції і наводять приклади утворення зон вільної торгівлі між, наприклад, Мексикою та ЄС, Південною Кореєю та ЄС тощо.

Дискусійними питаннями є також твердження про домінуючу роль історичного фактора в економічній інтеграції країн, а також про вплив масштабів економік та рівня економічного розвитку на організацію та розвиток інтеграції взагалі. Наприклад, взаємна торгівля в країнах ЄС складає більше 60 %, в країнах Північноамериканської зони вільної торгівлі – приблизно 40 %, а водночас всередені новоствореного Митного союзу Росії, Білорусі і Казахстану існують величезні диспропорції у взаємній торгівлі. Так, товарообіг між Білоруссю і Казахстаном становить лише 1 % від загального товарообігу всередині всього об'єднання, а решта 99 % – це російсько–білоруська та російсько–казахська торгівля [57]. Якісно торгівля також відрізняється: в країнах цього Митного союзу вона має здебільшого міжгалузевий характер, в якій переважає первинний сектор, що створює конфлікт інтересів між учасниками взаємодії (тобто економіки певною мірою не доповнюють одна одну, а скоріш є конкурентами). Крім того, внаслідок гіперактивної політики Російської Федерації у сфері імпортозаміщення поглиблюються проблеми подальшого міжгалузевого розподілу праці – посилюються процеси автономізації, а не кооперації та спеціалізації в рамках вказаного МС.

Таким чином, для визначення з вибором напрямку інтеграції України розглянемо основні фактори її можливої економічної інтеграції.

Сьогодні на євразійському просторі активно діють три геополітичні гравці: ЄС, Китай і Росія, які мають наміри відігравати й надалі важливу роль у сучасній світовій архітектурі. При цьому роль і місце ЄС на євразійському і світовому просторах є достатньо чітко визначеним.

Росія і Китай тільки вступили у боротьбу за геополітичне домінування та відновлення власних ролей як великих держав. Із цією метою, починаючи з 2010 р., Китай створює зону вільної торгівлі з АСЕАН (CAFTA), яка є третьою за величиною у світі. На противагу цьому Російська Федерація створила Митний союз у складі: Росія, Білорусь і Казахстан.

У *табл. 2.1* наведено аналіз географічного положення України та країн, що входять до МС, з точки зору довжини їх сухопутних кордонів.

Таблиця 2.1

Характеристика географічного положення країн–учасниць МС ЄврАзЕС, ЄС і України

Держава	Суміжні держави	Довжина сухопутного кордону	
		км	%
1	2	3	4
Росія	Україна	1576,0	7,8
	країни МС	7805	38,8
	у т. ч. Казахстан	6846	34,1
	Білорусь	959	4,7
	країни ЄС	2363,5	11,8
	у т. ч. Литва	280,5	1,4
	Польща	232,0	1,2
	Латвія	217,0	1,1
	Естонія	294,0	1,5
	Фінляндія	1340,0	6,6
	Китай	3645	18,1
Разом		*20102,5*	*100*
Казахстан	країни МС	6846	57,0
	у т. ч. Росія	6846	57,0
	країни ЄС	–	–
	Китай	1533	12,8
Разом		*12012,0*	*100*
Білорусь	країни МС	954	31,0
	у т. ч. Росія	959	31,0

Закінчення табл. 2.1

1	2	3	4
	країни ЄС	1248	40,3
	у т. ч. Польща	605	19,5
	Литва	502	16,2
	Латвія	141	4,6
	Україна	891	28,86
	Китай	–	–
Разом		*3098*	*100*
Україна	країни МС	2467	52,9
	у т. ч. Росія	1576	33,8
	Білорусь	891	19,1
	країни ЄС	1257	27,0
	у т. ч. Румунія	531	11,4
	Угорщина	103	2,2
	Словаччина	97	2,1
	Польща	526	11,3
	Китай	–	–
Разом		*4663*	*100*

Складено за [83, 84].

У зв'язку з тим, що Україна не має спільних кордонів з Китаєм і членами АСЕАН, вона намагається з ними співпрацювати на основі двосторонніх договорів. З країнами, які входять у ЄС та МС, Україна має спільні кордони, тому вона, виходячи з географічного положення, може бути повноцінним учасником цих інтегрованих об'єднань.

Україна має більшу довжину сухопутного кордону з країнами МС (52,9 %), ніж з країнами ЄС (27,0 %). Серед країн–учасниць МС найдовший сухопутний кордон Україна має з Росією – 33,8 % та Білоруссю – 19,1 %.

Окрім географічного положення, важливим фактором, який впливає на інтеграційні процеси країн світу, є цивілізаційний. Аналіз цього фактора, на основі даних щодо національного та конфесіонального складу населення України та країн–учасниць МС, наведено в *табл. 2.2.*

Більшість населення України сповідує православ'я, як і населення Росії та Білорусі. Навіть у Казахстані чисельність православних складає 44 % населення.

Таблиця 2.2

Національна і конфесіональна структура населення країн–учасниць МС і України

Держава	Національна структура		Конфесіональна структура	
	Етнічна група	Питома вага, %	Конфесії	Питома вага, %
Росія	росіяни	79,8	православні	33–40
	українці	2,0	мусульмани	10–13
	казахи	0,5	протестанти	0,7
	білоруси	0,6	католики	0,2
Білорусь	білоруси	81,2	православні	80,0
	росіяни	11,4		
	українці	2,4		
	поляки	3,9		
Україна	українці	77,8	православні усіх патріархатів	83,7
	росіяни	17,3	греко–католики й католики	10,2
	білоруси	0,6	протестанти	2,2
	болгари	0,4		
	угорці	0,3		
	румуни	0,3		
	поляки	0,3		
Казахстан	казахи	53,4	мусульмани	47
	росіяни	30,0	православні	44
	українці	3,7	протестанти	2
	німці	2,4		

Складено за [83, 84].

Країни ЄС неоднорідні за конфесіональним складом. У Бельгії, Італії, Іспанії, Литві, Франції, Словаччині та ін. переважають католики (від 60 до 90 % населення). У таких країнах, як Данія, Великобританія, Німеччина переважають протестанти різних напрямів. Чисельність православних у країнах ЄС незначна, найбільша їх кількість припадає на країни Східної Європи.

Як країни МС, так і ЄС неоднорідні за національним складом. Проте більший відсоток українців мешкає на території країн–учасниць МС: у Білорусі – 2,4 %; Росії – 2,0 %. У країнах ЄС українці, в основному, тимчасово працюють.

Таким чином, Україна належить до *східноєвропейського типу цивілізації*, Росія – до євразійського, а більшість країни ЄС – до західноєвропейського. Ці типи цивілізацій розвиваються різними темпами. Інститут економічних стратегій РАН [58] провів оцінку динаміки розвитку локальних та глобальної цивілізації на базі таких факторів: первинні (демографічний та енергоекологічний), шкала оцінки – до 250 балів; техніко–економічні (технологічний, структурно–економічний, фактор глобалізації) шкала оцінки – до 400 балів; зовнішні (геополітичний, фактор духовної сфери, фактор циклічної динаміки), шкала оцінки – до 350 балів. Результати прогнозів за двома сценаріями розвитку – інерційним та інноваційно–проривним – узагальнено в *табл. 2.3.*

Таблиця 2.3

Оцінка динаміки розвитку цивілізацій за факторами

Цивілізація	Рік						
	2000	2020		2030		2050	
		1*	2	1	2	1	2
1	2	3	4	5	6	7	8
Західноєвропейська							
первинні фактори	180	150	165	140	165	130	160
у тому числі:							
демографічні	120	100	110	90	105	80	95
енергоекологічні	60	50	55	50	60	50	65
техніко–економічні фактори	350	325	350	325	365	310	365
у тому числі :							
технологічні	135	125	135	125	135	120	135
структурно–економічні	130	120	130	120	135	115	135
глобалізації	85	80	90	80	95	75	95
зовнішні фактори	250	245	260	255	280	250	285
у тому числі:							
геополітичні	75	75	80	75	80	75	80
духовної сфери	115	110	120	110	125	105	125
циклічної динаміки	65	60	70	70	75	70	75
Інтегральна оцінка	785	720	775	720	810	690	810

* *1 – Інерційний сценарій розвитку;*

2 – інноваційно-проривний

Закінчення табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Східноєвропейська							
первинні фактори	145	115	130	105	120	95	115
у тому числі:							
демографічні	100	80	90	75	85	65	80
енергоекологічні	45	35	40	30	35	30	35
техніко–економічні фактори	235	210	240	200	250	190	255
у тому числі:							
технологічні	90	80	90	75	95	70	100
структурно–економічні	90	80	90	80	90	75	95
глобалізації	45	50	60	45	65	45	60
зовнішні фактори	140	145	165	150	180	155	195
у тому числі:							
геополітичні	40	40	50	45	55	50	60
духовної сфери	65	65	70	60	75	65	80
циклічної динаміки	35	40	45	45	50	45	55
Інтегральна оцінка	520	470	535	455	550	440	565
Євразійська							
первинні фактори	205	175	190	160	180	140	170
у тому числі:							
демографічні	110	90	100	80	95	70	90
енергоекологічні	95	85	90	80	85	70	80
техніко–економічні фактори	190	185	230	180	245	165	250
у тому числі :							
технологічні	80	80	95	75	100	70	105
структурно–економічні	70	65	80	65	85	60	90
глобалізації	45	40	55	40	60	35	65
зовнішні фактори	150	170	205	175	220	180	235
у тому числі:							
геополітичні	50	55	70	50	70	50	75
духовної сфери	60	70	80	75	85	75	90
циклічної динаміки	40	45	55	50	65	55	70
Інтегральна оцінка	545	530	625	515	545	485	655

Складено за [84].

Тобто за оцінками [84], до 2050 р. за інерційним сценарієм інтегральна оцінка східноєвропейської цивілізації матиме оцінку 565 балів за інноваційно–проривним сценарієм та 440 балів за інерційним. Західноєвропейська цивілізація матиме оцінку 810 балів за інноваційно–проривним сценарієм та 690 балів за інерційним. Отже, приєднання до західноєвропейської цивілізації у довгостроковій перспективі є більш вигідним для України.

Ще одним важливим фактором інтеграції є характеристика масштабів економіки країн та їх об'єднань, яку наведено в *табл. 2.4.*

Аналіз даних табл. 2.4 свідчить, що *за чисельністю населення*, а отже й розміром потенційного ринку, лідирують країни ЄС та Китай. *За площею* лідирують країни МС, зокрема Російська Федерація. Цей фактор є важливим для довгострокових перспектив інтеграції. Безперечним лідером *за розміром ВВП та динамкою його приросту* є Китай, а на другому місці знаходиться ЄС.

Таким чином, перевагою країн МС є великий розмір території, а країн ЄС – потужна економіка країн, які утворюють його ядро, що відображаються в обсягах ВВП та зовнішньоекономічної діяльності.

Важливим фактором, який впливає на приєднання країни до того чи іншого інтеграційного угруповання, є світові рейтинги його держав. У *табл. 2.5* наведено позиції України, країн ЄС, МС ЄврАзЕС та Китаю в міжнародних рейтингах у 2012/2013 рр.

Таким чином, країни ЄС лідирують в усіх основних міжнародних рейтингах. Так, найвищий рівень глобальної конкурентоспроможності серед розглянутих країн мають Фінляндія, Швеція, Нідерланди та Німеччина; легкості ведення бізнесу – Данія, Великобританія та Фінляндія; економічної свободи – Данія, Ірландія та Естонія.

Країни МС значно поступаються європейським за усіма міжнародними індексами. Проте слід зауважити, що Україна відстає і від них: так, Росія за рівнем глобальної конкурентоспроможності посідає 67 місце, а Україна – 73; за рівнем економічної свободи Росія займає 139 місце, а Україна – 161; за індексом розвитку людського потенціалу – 55 і 78 відповідно. З цього можна зробити висновок, що країни–учасниці МС поступаються країнам ЄС, але випереджають Україну.

Таблиця 2.4

Характеристика масштабів економіки України, країн ЄС, МС та Китаю

Країна	Дата вступу в об'єднання	Площа території		Чисельність населення		ВВП		ВВП на душу населення		Експорт		Імпорт	
		тис. кв. км	ранг	тис. осіб	ранг	млрд дол. США	ранг	дол. США	ранг	млрд дол. США	ранг	млрд дол. США	ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Європейський Союз													
Бельгія	25.03.1997 р.	30,5	135	10423,5	78	381,4	28	36600	21	371,5	12	387,7	12
Німеччина		357	61	82283,0	15	2811,0	5	34100	26	1498,0	1	1232,0	2
Італія		301,2	69	58090,7	23	1760,0	10	30300	31	546,9	6	546,9	7
Люксембург		2,6	168	497,5	163	38,4	94	78000	3	21,4	67	27,7	63
Нідерланди		41,5	131	16783,1	58	654,9	20	39200	16	533,2	7	475,9	8
Франція		547	47	62814,2	21	2110,0	8	32800	28	601,9	5	692,0	5
Великобританія	01.01.1973 р.	244,8	76	61284,8	22	2149,0	6	35200	24	464,9	9	636,0	6
Данія		43,1	130	5515,6	107	198,6	50	36000	23	114,9	32	116,4	28
Ірландія		70,3	117	4250,2	122	176,9	54	42200	10	119,6	31	80,9	38
Греція	01.01.1981 р.	131,9	94	10749,9	74	341,0	32	32100	30	29,1	63	93,9	32
Іспанія	01.01.1986 р.	504,8	50	40548,8	32	1368,0	12	33700	27	285,4	16	414,5	11
Португалія		92,4	108	10735,8	75	233,4	47	21800	42	56,4	51	87,8	34
Австрія	01.01.1995 р.	83,9	112	8214,2	92	323,1	35	39400	15	163,6	27	168,9	22
Фінляндія		338,1	63	5255,1	110	182,6	52	34900	25	96,6	34	87,5	35
Швеція		449,9	54	9074,1	89	333,5	33	36800	20	183,1	22	165,3	23

Закінчення табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Угорщина	01.05.2004 р.	93	107	9880,1	83	184,9	51	18600	48	106,6	33	106,5	31
Кіпр		9,3	161	1102,7	151	23,0	112	21200	43	1,7	129	9,9	89
Латвія		64,6	120	2218,0	137	32,4	101	14500	60	9,6	85	15,3	75
Литва		65,3	119	3545,3	128	54,8	84	15400	54	23,7	64	29,3	61
Мальта		0,3	186	406,8	165	9,8	143	23800	40	3,1	115	4,8	113
Польща		312,7	68	38463,7	34	690,1	19	17900	52	175,3	24	199,0	18
Словаччина		48,8	126	5470,3	109	115,7	58	21200	44	72,6	41	73,6	41
Словенія		20,3	149	2003,1	141	55,8	83	27900	36	29,6	62	33,4	58
Чехія		78,9	114	10201,7	80	256,6	40	25100	38	145,7	28	139,4	27
Естонія		45,2	129	1291,2	148	24,4	108	18700	47	12,6	77	15,3	76
Болгарія	01.01.2007 р.	110,9	102	7148,8	97	90,5	69	12600	69	22,5	65	34,9	57
Румунія		237,5	78	22181,3	51	255,4	41	11500	74	49,4	53	76,2	40
Разом за ЄС		4325,8		490433,5		14855,3				5738,9		5951,0	
Митний союз ЄврАзЕС													
Російська Федерація	01.01.2010 р.	17098,2	1	141927,3	9	2116,0	7	15100	57	468,1	8	266,9	15
Білорусь		207,6	83	9612,6	86	116,0	57	11600	73	33,0	57	39,2	52
Казахстан		2717,3	9	15460,5	62	118,3	53	11800	72	72,0	42	38,5	54
Разом за МС		20023,1		167000,4		2350,3				573,1		344,6	
Україна та Китай													
Україна	–	603,7	43	45415,6	27	294,3	37	6400	102	67,7	44	84,7	37
Китай		9597	4	1330141,3	1	8789,0	2	6600	101	1435,0	2	1074,0	3

Складено за [83, 84].

Таблиця 2.5

Позиції України, країн ЄС, МС ЄврАзЕС та Китаю в міжнародних рейтингах

Країна	Рейтинг країни							
	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Індекс легкості ведення бізнесу	Індекс економічної свободи	Індекс залучення країн в міжнародну торгівлю	Індекс розвитку людського потенціалу	Індекс інвестиційної привабливості	Індекс політичної нестабільності	Індекс демократії
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Європейський Союз								
Бельгія	17	33	40	21	17	17	146	24
Німеччина	6	20	19	13	5	13	150	14
Італія	42	73	83	50	25	39	121	32
Люксембург	22	56	15	10	26	20	154	11
Нідерланди	5	31	17	7	4	7	146	10
Франція	21	34	62	20	20	22	110	28
Великобританія	8	7	14	11	26	14	132	16
Данія	12	5	9	3	15	2	164	4
Ірландія	27	15	11	22	7	11	132	13
Греція	96	78	117	67	29	54	71	33
Португалія	49	30	67	35	43	27	123	26
Іспанія	36	44	46	31	23	23	104	25
Австрія	16	29	25	15	18	15	154	12
Фінляндія	3	11	16	6	21	4	161	9
Швеція	4	13	18	4	7	3	161	2

Закінчення табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Угорщина	60	54	48	47	37	37	83	49
Кіпр	58	36	41	37	31	31	142	41
Латвія	55	25	55	52	44	36	56	42
Литва	45	27	22	45	41	29	83	47
Мальта	47	102	47	–	32	41	130	15
Польща	41	55	57	48	39	33	136	44
Словаччина	71	46	42	55	35	34	99	40
Словенія	56	35	76	33	21	28	150	28
Чехія	39	65	29	41	28	26	153	17
Естонія	34	21	13	26	33	19	56	34
Болгарія	62	66	60	74	57	46	87	54
Румунія	78	72	59	69	56	52	67	59
Митний союз ЄврАзЕС								
Російська Федерація	67	112	139	112	55	116	66	122
Білорусь	–	58	154	–	50	139	124	141
Казахстан	51	49	68	105	69	83	124	143
Інші країни								
Україна	73	137	161	86	78	117	16	80
Китай	29	91	136	56	101	100	124	142

Складено за [85 – 93].

2.2. Основні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС та ЄврАзЕС

Стан зовнішньої торгівлі України з євроазійськими регіональними угрупуваннями в 2012 – 2013 рр. характеризується таким чином.

У 2013 р. загальна сума експорту товарів з України склала 63,31 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 92,0 % (на 5,50 млрд дол. США менше), як це наведено в *табл. 2.6.*

Таблиця 2.6

Експорт–імпорт товарів України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік			2013 рік			Темп зростання 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
Усього по Україні	млрд дол. США	68,81	84,66	–15,85	63,31	76,96	–13,65	92,0	90,9
в тому числі:									
Євросоюз (28)	млрд дол. США	17,12	26,23	–9,10	16,76	27,04	–10,28	97,9	103,1
Питома вага в загальному обсязі	*%*	*24,9*	*31,0*		*26,5*	*35,1*			
Російська Федерація	млрд дол. США	17,63	27,42	–9,79	15,07	23,23	–8,17	85,4	84,7
Питома вага в загальному обсязі	*%*	*25,6*	*32,4*		*23,8*	*30,2*			
Інші країни (крім перелічених)	млрд дол. США	34,06	31,01	+3,04	31,49	26,69	+4,80	92,5	86,1
Питома вага в загальному обсязі	*%*	*49,5*	*36,6*		*49,7*	*34,7*			

Складено за [94].

З таблиці 2.6 видно, що в 2013 р. було експортовано товарів з України:

- *до країн ЄС* на 16,76 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 97,9 % (на 0,36 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі експорту з України склала 26,5 % і збільшилась порівняно з 2012 р. на 1,6 відсоткових пункта (в. п.);
- *до Російської Федерації* на 15,07 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 85,4 % (на 2,57 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі експорту з України склала 23,8 % і зменшилась порівняно з 2012 р. на 1,8 в. п.;
- *до інших країн* (крім перелічених) на 31,49 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 92,5 % (на 2,57 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі експорту з України склала 49,7 % і збільшилась порівняно з 2012 р. на 0,2 в. п.

У 2013 р загальна сума імпорту товарів до України склала 76,96 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 90,9 % (на 7,69 млрд дол. США менше) (табл. 2.6).

Імпортовано товарів до України в 2013 р.:

- *з країн ЄС* на 27,04 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 103,1 % (на 0,81 млрд дол. США більше), питома вага в загальній сумі імпорту до України склала 35,1 % і збільшилась порівняно з 2012 р. на 4,2 в. п.;
- *з Російської Федерації* на 23,23 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 84,7 % (на 4,18 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі імпорту до України склала 30,2 % і зменшилась порівняно з 2012 р. на 2,2 в. п.;
- *до інших країн* (крім перелічених) на 26,69 млрд дол. США, темп зростання до 2012 р. 86,1 % (на 4,32 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі імпорту до України склала 34,7 % і зменшилась порівняно з 2012 р. на 2,0 в. п.

Таким чином, *у 2013 р. на країни ЄС припадає найбільша частка експорту України (26,5 %), яка постійно збільшується. В той же час питома вага експорту до Російської Федерації склала 23,8 % і поступово зменшується.*

В імпортних надходженнях України в 2013 р. також лідирують країни ЄС (35,1 % від загальної суми імпорту) за постійного зростання темпів збільшення імпорту. Російська Федерація посідає друге місце у питомій вазі в українському імпорті (30,2 % від загальної суми імпорту), але її частка поступово падає. Частка інших країн в експорті за період 2012 – 2013 рр. практично не змінилась, а в імпорті до України навіть впала на 2,0 в. п.

Як видно з табл. 2.6, Україна більше купує в країнах ЄС, ніж продає. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами України з Європейським Союзом за підсумками 2013 р. становило 10 млрд 279 млн дол. [94]. При цьому від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС у 2012 р. становило 9 млрд 104 млн дол. Тобто тільки за минулий рік цей показник зріс на 12,9 %. На жаль, така тенденція зберігається вже тривалий час. За останні 17 років від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС зросло майже в дев'ять разів за шестиразового зростання товарообігу.

Головними партнерами в торгівлі України з країнами ЄС є Німеччина, Польща, Італія та Угорщина. При цьому Німеччина – явний лідер (близько третини загального обороту України з ЄС). Німеччина ввозить в Україну машини й високотехнологічне обладнання, електроніку й електротехніку (більш як половина її експорту) і, звичайно, автомобілі й запчастини – 1/7 експортного обсягу. Україна натомість поставляє сировину, залізо і сталь (близько 40 % нашого експорту до Німеччини). При цьому й найбільший дефіцит зовнішньої торгівлі Україна має теж із Німеччиною – понад 2,4 млрд дол. Друге місце в рейтингу країн Європи, з якими Україна посідає від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, посідає Польща з результатом 650 млн дол. І третє місце за рівнем від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі з Україною має Франція. Тут головні види експорту – транспорт і фармацевтика. Проте з Італією Україна має додатне сальдо в зовнішній торгівлі на рівні 315 млн дол., переважно за рахунок продажу в цю країну нашого металу. Також профіцит зафіксовано в зовнішній торгівлі з Іспанією та Болгарією, але це пов'язане з поставками з України в ці країни харчових продуктів [94].

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС в 2014 р. становили чорні метали й вироби з них – 26,2 % від загального обсягу експорту в ЄС (головні покупці – Італія, Польща й Німеччина), руда, шлак і зола – 10,5 % (Чехія, Польща, Австрія), зернові культури – 10,3 % (Іспанія, Італія, Нідерланди), електричні машини – 9 % (Угорщина, Польща, Німеччина), насіння та плоди олійних рослин – 7,4 % (Франція, Нідерланди, Італія), паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки – 6,3 % (Угорщина, Польща, Кіпр), деревина та вироби з деревини – 3,6 % (Польща, Німеччина, Румунія).

Значні поставки з країн ЄС становили механічні машини – 12,6 % від загального обсягу імпорту з країн ЄС (Німеччина, Італія, Польща), паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки – 11,2 % (Литва, Польща, Німеччина), засоби наземного транспорту, крім залізничного – 10,2 % (Німеччина, Великобританія, Чехія), фармацевтична продукція – 8,6 % (Німеччина, Франція, Австрія), електричні машини – 6,9 % (Німеччина, Польща, Угорщина), пластмаси та полімерні

матеріали – 6,6 % (Німеччина, Польща, Італія), папір і картон – 4,2 % (Польща, Фінляндія, Німеччина).

Крім того, слід зазначити що за підсумками 2013 р. Україна реалізувала в Азію товарів майже на 17 млрд дол., майже як у ЄС. При цьому, на відміну від ЄС і Росії, торгівля з країнами Азії у нас у профіциті. Ось із ким справді вигідно торгувати. Дала заробити українським експортерам і Африка – близько 5 млрд дол. При цьому, якщо за підсумками 2013 р. експорт України в Росію впав майже на 14 %, то експорт України в Китай виріс на 35 %. А тим часом у Китай Україна продає не тільки сировину, а й машини, обладнання і навіть технології. На 3 % торік виріс експорт у Туреччину, і сьогодні частка цієї країни в загальному обсязі українського експорту – близько 6 %. Збільшився експорт і в Єгипет, куди Україна продає близько 4 % усього свого експорту [94].

До того ж виріс на 12 % і експорт у Саудівську Аравію. Загалом торгівля з країнами Близького Сходу для України стає дедалі вигіднішою. Крім того, є ще Індія, яка мільйонами тонн скуповує нашу соняшникову олію, а останнім часом почала купувати й ремонтувати у нас українські літаки, техніку та обладнання для своєї енергосистеми.

Ми постійно говоримо про вибір між Росією та ЄС, тоді як реально *Україна має великі перспективи у Китаї та Туреччині*, з якими просто необхідно укладати договір про зону вільної торгівлі.

Для характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС та ЄврАзЕС оцінимо також *тісноту цих зв'язків між усіма вказаними партнерами*.

У Додатку Д наведено дані щодо тісноти зовнішньоекономічних зв'язків між країнами, що входять до інтеграційних об'єднань ЄС та МС [95].

Як видно з табл. Г1, тіснота зовнішньоекономічних зв'язків України з Росією вища, ніж з країнами ЄС. При цьому тіснота зовнішньоекономічних зв'язків між країнами ЄС – висока, а між країнами МС ЄврАзЕС– низька.

Крім того, слід констатувати, що після вступу України до СОТ (у 2008 р.) для української продукції в цілому відбулось *суттєве зниження тарифних ставок і лібералізація доступу на світові ринки*, поряд із цим *внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортної продукції.*

У *табл. 2.7* наведено значення середньозважених і середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ за основними видами продукції [96; 97].

Дані *табл. 2.8* наочно демонструють асиметричність тарифного захисту України, Російської Федерації та ЄС, особливо для аграрної продукції. До того

ж за рішенням від 16 липня 2012 р. Рада Євразійської економічної комісії затвердила нову редакцію Єдиного митного тарифу Митного союзу ЄврАзЕС з урахуванням умов приєднання Росії до Світової організації торгівлі, за якою за попередніми розрахунками середньозважена ставка ввізного мита з 2013 р. була знижена з 9,6 до 7,8% [56, с.12 – 22].

Таблиця 2.7

Значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в України до і після вступу до СОТ за основними видами продукції

Показники	Середньозважена тарифна ставка			Середньоарифметична тарифна ставка		
	Попередня діюча до вступу до СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхи–лення, в. п. +,–	Попередня діюча до вступу до СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхи–лення, в.п. +,–
Усього по всій номенклатурі продукції	7,02	5,09	–1,93	6,51	6,28	–0,23
По продукції сільського господарства	18,19	10,00	–8,19	13,84	11,16	–2,68
По продукції промисловості	6,11	4,77	–1,34	4,40	4,85	+0,45

Складено за [96; 97].

Це свідчить, що в Україні остаточно сформувався новий етап митно–тарифної політики: політики фритредерства, яка трансформувалась від селективного протекціонізму.

Членство України у Світовій організації торгівлі з 2008 р. безумовно вплинуло на розвиток зовнішньої торгівлі з такими регіональними торговельними угрупуваннями, як ЄС і ЄврАзЕС.

В *табл. 2.9* наведено порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 р. і 2012 р.

Як видно з табл. 2.9, після вступу в 2008 р. України до СОТ:

- найбільшу питому вагу в загальному обсязі експорту товарів з України в 2012 р. займали: металургія – 27,5 % (18,89 млрд дол. США); агропромислова продукція – 26,0 % (17,88 млрд дол. США); машинобудування – 19,3 % (13,29 млрд дол. США); мінеральні продукти – 11,1 % (7,65 млрд дол. США). Структура експорту з України після вступу до СОТ

Таблиця 2.8

Компаративний аналіз тарифного захисту України, РФ та ЄС

Показник	Тарифи та діапазон мит								
	Загальний			Аграрна продукція			Неаграрна продукція		
	Україна 2008 рік вступу	РФ 2012 рік вступу	ЄС 1995 рік вступу	Україна	РФ	ЄС	Україна	РФ	ЄС
Середнє значення кінцевого зв'язаного тарифу	5.8	7.8	5.2	11.0	11.2	13.7	5.0	7.2	3.9
Середнє значення застосованого тарифу відповідно до режиму найбільшого сприяння РНС (2012 р.)	4.5	10.0	5.5	9.5	13.3	13.2	3.7	9.4	4.2
Охоплення зв'язувальними тарифами:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Аграрна продукція: тарифна квота (у %) *				0.1	3.2	11.3			
Аграрна продукція: спеціальні захисні заходи (у %)				0	0	23.9			
Безмитна торгівля відповідно до кінцевого зв'язаного тарифу (у %)				12.6	3.0	32.3	33.8	3.4	28.4
Безмитна торгівля відповідно до РНС (2012 р.)				21.1	8.2	31.2	43.1	14.2	26.1
Питома вага неадвалорних мит відповідно до кінцевого зв'язаного тарифу (у %)				1.0	22.9	32.0	0.0	7.0	0.6
Питома вага неадвалорних мит відповідно до РНС, 2012 р.				0	28.2	31.4	0	10.1	0.6

* Відсоток HS шестицифрових підзаголовків у графіку сільськогосподарських поступок покриття тарифних квот. Часткове охоплення застосовується на пропорційній основі (pro rata).

Складено за [98].

Таблиця 2.9

Порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 р. і 2012 р.

Показник	2007 рік			2012 рік			Темп зростання 2012 р. до 2007 р., %	
	Експорт млрд дол США	Імпорт млрд дол США	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт млрд долСША	Імпорт млрд дол. США	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Усього по Україні	**49,25**	**60,67**	**–11,42**	**68,81**	**84,66**	**–15,85**	**139,7**	**139,5**
в тому числі:								
Агропромислова продукція	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	182,9
Питома вага в загальному обсязі, %	*12,7*	*6,8*		*26,0*	*8,9*			
Хімічна промисловість	4,05	5,32	–1,27	5,06	8,59	–3,53	125,0	161,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,2*	*8,8*		*7,4*	*10,1*			
Металургія	20,79	4,74	+16,04	18,89	5,24	+13,65	90,9	110,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*42,2*	*7,8*		*27,5*	*6,2*			
Машинобудування	8,48	19,80	–11,31	13,29	22,46	–9,18	156,6	113,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*17,2*	*32,6*		*19,3*	*26,5*			
Мінеральні продукти	4,28	17,28	–13,01	7,65	27,54	–19,89	178,9	159,4
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,7*	*28,5*		*11,1*	*32,5*			
Інші товари (крім перелічених)	5,41	9,42	–4,02	6,04	13,31	–7,26	111,8	141,2
Питома вага в загальному обсязі, %	*11,0*	*15,5*		*8,8*	*15,7*			
Довідково								
Євросоюз (27 країн)	13,92	22,22	–8,30	17,08	26,16	–9,08	122,7	117,7
Питома вага в загальному обсязі, %	*28,3*	*36,6*		*24,8*	*30,9*			

Закінчення табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Митний союз ЄврАзЕС	15,66	19,87	–4,21	22,34	33,98	–11,64	142,6	171,0
Питома вага в загальному обсязі, %	*31,8*	*32,8*		*32,5*	*40,1*			
Інші країни	19,67	18,58	+1,09	29,39	24,52	+4,87	149,4	132,0
Питома вага в загальному обсязі, %	*39,9*	*30,6*		*42,7*	*29,0*			

Складено за [96; 97].

в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: агропромислова продукція склала 26,0 % у 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 12,7 % у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4 % проти 8,2 %; металургія – 27,5 % проти 42,2 %; машинобудування – 19,3 % проти 17,2 %; мінеральні продукти – 11,1 % проти 8,7 %;

- найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту товарів в Україну в 2012 р. займали: мінеральні продукти – 32,5 % (27,54 млрд дол. США); машинобудування – 26,5 % (22,46 млрд дол. США); агропромислова продукція – 8,9 % (7,52 млрд дол. США); металургія – 6,2 % (5,24 млрд дол. США). Структура імпорту в Україну після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: агропромислова продукція – 8,9 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 6,8% у 2007 р.; хімічна промисловість – 10,1 % проти 8,8 %; металургія – 6,2 % проти 7,8 %; машинобудування – 26,5 % проти 32,6 %; мінеральні продукти – 32,5 % проти 28,5 %.

При цьому структура експорту товарів з України в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилась таким чином:

- до країн Євросоюзу зменшилась на 3,5 в. п. у (2012 р. – 24,8 % від загального обсягу по країні, 17,08 млрд дол. США, 2007 р. – 28,3 %, (13,92 млрд дол. США);
- до країн Митного союзу збільшилась на 0,7 в. п. (2012 р. – 32,5 %, 22,34 млрд дол. США, 2007 р. – 31,8 %, 15,66 млрд дол. США);
- до інших країн збільшилась на 2,8 в. п. (2012 р. – 42,7%, 29,39 млрд дол. США, 2007 р. – 39,9 %, 19,67 млрд дол. США).

Тобто основний приріст українського експорту після вступу країни до СОТ відбувся за рахунок третіх країн, а не ЄС або МС.

В той же час структура імпорту товарів в Україну в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилась таким чином:

- з країн Євросоюзу зменшилась на 5,7 в. п. (2012 р. – 30,9 %, 26,16 млрд дол. США, 2007 р. – 36,6 %, 22,22 млрд дол. США);
- з країн Митного союзу збільшилась на 7,3 в. п. (2012 р. – 40,1 % (33,98 млрд дол. США), 2007 р – 32,8 %, 19,87 млрд дол. США;
- з інших країн зменшилась на 1,6 в. п. (2012 р. – 29,0 % 24,52 млрд дол. США, 2007 р. – 30,6 %, 18,58 млрд дол. США).

Отже, основний приріст імпортних надходжень після вступу країни до СОТ зафіксований з країн МС.

При цьому в 2012 р. порівняно з 2007 р. сальдо зовнішньої торгівлі України з країнами Євросоюзу залишилось від'ємним – 9,08 млрд дол. США за незначного збільшення (на 0,78 млрд дол. США); з країнами Митного союзу – стало від'ємним – 11,64 млрд дол. США і суттєво збільшилось (на 7,43 млрд дол. США); з іншими країнами – було позитивним +4,87 млрд дол. США і значно збільшилось (на 3,78 млрд дол. США).

Як результат основним ринком збуту української продукції за період з 2007 до 2012 рр. стали треті країни (а не ЄС чи МС). Зменшення експортно–імпортних операцій з країнами ЄС вочевидь викликане існуючими жорсткими бар'єрами для українського експорту і наслідками фінансової кризи 2008 – 2009 рр.

Аналізуючи структуру експорту та імпорту України, можна легко помітити одну з головних проблем вітчизняної зовнішньої торгівлі – поставки на світові ринки продукції з низькою доданою вартістю та ввезення товарів з високою. Сировина – це продукт із низькою доданою вартістю. Експорт таких продуктів та імпорт продуктів тієї самої групи, але після обробки, а отже, і з більшою доданою вартістю, вимиває гроші з країни і є однією з основних причин бідності для України.

Отже, питання вибору інтеграційної взаємодії України, зокрема з ЄС та ЄврАзЕС, робить необхідним розглянути *питання рівня інтеграції*, який би сприяв структурним перетворенням в економіці України, створенню механізмів інноваційно–технологічного зростання.

2.3. Поглибленя інтеграції України з ЄС

2.3.1. Розвиток співробітництва України з ЄС

Співробітництво України з ЄС з моменту набуття незалежності розвивалося дуже нерівномірно.

У 1994 р. Україна стала першою республікою колишнього СРСР, що підписала з Європейським Союзом *Угоду про партнерство і співробітництво (УПС)*. Пізніше аналогічні угоди Євросоюз підписав з усіма державами СНД, тоді як більшість країн Східної Європи відразу ж стали його асоційованими членами.

УПС обіцяла Україні чималі економічні вигоди. У цьому документі ЄС брав на себе зобов'язання сприяти розвитку двосторонньої торгівлі й інвестуванню. Але реальний прогрес у відносинах Україна – ЄС після підписання УПС так і не настав. Цей документ набув чинності лише 1 березня 1998 р., коли для ЄС значущість торговельних відносин з Україною відійшла на другий план. Так, у заяві Європейської комісії (грудень 2001 р.) відзначалося, що пріоритетними завданнями щодо України є боротьба зі СНІДом, туберкульозом, нелегальною міграцією й організованою злочинністю.

Багато в чому це пояснювалося ситуацією в Україні, якій за перші 10 років незалежності не вдалося провести ефективних реформ, при цьому глибока криза охопила практично всі сфери суспільства. Більше того, за рівнем соціально–економічного розвитку Україна почала суттєво відставати від багатьох країн субрегіону, а за оцінками конкурентоспроможності національної економіки посідала останні місця не тільки серед європейських країн, а й серед багатьох країн, що розвиваються. Відсутність громадського консенсусу щодо напрямів і темпів соціально–економічних реформ, практично стабільно неефективна діяльність урядів суттєво віддаляла перспективу не тільки повного, а й асоційованого членства України в ЄС. Очевидно, що тільки послідовні, глибокі та рішучі реформи могли змінити цю тенденцію кардинально [37].

Зміни подальших 10 років принесли певні позитивні результати. Так, Євросоюз визнав за Україною *статус країни з ринковою економікою* в антидемпінгових розслідуваннях, було досягнуто певних домовленостей стосовно спрощення візового режиму між Україною та країнами ЄС [99]. Як видно з табл. 2.6, станом на 2013 р. ЄС є найбільшим зовнішньоторговельним партнером України у світі.

Проте це майже не вплинуло на характер відносин між Україною та ЄС. Переговори України з ЄС, щорічні саміти Україна – ЄС, засідання Ради з питань співробітництва між Україною і ЄС та обмін візитами на високому рівні не при-

носять суттєвих результатів. Що раз до України висувалися нові претензії та вимоги, які вона була зобов'язана виконувати [37].

У відповідь на прохання України про надання статусу асоційованого члена Єврокомісія в 2004 – 2005 рр. запропонувала їй *статус «сусіда ЄС»*. З одного боку, цей статус не передбачає членства в цій організації, з іншого, – країна–сусід у перспективі отримає доступ до всіх реалій Євросоюзу, включаючи єдиний ринок, вільну торгівлю, відкритий інвестиційний режим і т. ін. Країни, що мають вплив у Євросоюзі, очевидно, вирішили призупинити процес прийняття нових членів. Розширення на схід далі Польщі їм невигідне з економічних міркувань, а тим більше – спрямування масштабних коштів на вирішення проблем нестабільної, масштабної й застарілої української економіки.

Слабкі євроінтеграційні позиції України та її невідповідність політичним й економічним критеріям для вступу до ЄС стали закономірним результатом непослідовності і зволікання у здійсненні реформ. Роки тупцювання на місці залишили Україну позаду тих країн Центральної і Східної Європи, які наполегливо здійснювали складні ринкові перетворення. Домінування «декларативної» і брак «імплементаційної» культури в органах виконавчої влади, слабка інституційна і функціональна закріпленість пріоритетності політики європейської інтеграції у повсякденній діяльності уряду, неефективні механізми міжвідомчої координації і моніторингу виконання ухвалених рішень, низький рівень фахової підготовки державних службовців (навіть вищої ланки) і знань того, що стосується європейської інтеграції, негативно впливали на реалізацію Угоди про партнерство і співробітництво та Стратегії інтеграції до ЄС [37].

Існує й досі цілий ряд проблем у торговельних відносинах України з країнами ЄС, головними з яких є такі: хронічна дефіцитність торгівлі; відсутність помітних зрушень у товарній структурі; обмеження щодо подальшого нарощування експорту; проблеми імпорту. Так, серед основних проблем інтеграції України до ЄС спеціалісти називали такі [37; 42; 83]:

- українська правова база потребує значної гармонізації та адаптації до загальних правил ЄС. Для пристосування її до європейських стандартів необхідно чимало часу, причому як у політичному, так і в суто практичному плані (наприклад, переклад понад 80 тис. сторінок нормативно–правових актів ЄС, їх вивчення і співставлення з чинним законодавством України);
- основні експортні галузі економіки України (металургія, легка промисловість, АПК) сьогодні на європейському ринку очікують чималі труднощі. А для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств і галузей економіки потрібна глибока структурна перебудова національної

економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції за більшістю товарних позицій;

- у середньостроковій перспективі Україна також повинна буде нести певний фінансовий тягар внесків до організаційних структур ЄС.

Отже, *головними факторами, що перешкоджали та й сьогодні стримують швидкий вступ України до ЄС*, є: величезний розрив у рівнях економічного розвитку України і європейських країн; все ще незадовільні абсолютні обсяги взаємної торгівлі; значна відмінність рівня життя населення; невідповідність правових систем.

Проривним у відносинах України з ЄС став 2008 р., коли країна вступила до Світової організації торгівлі. У тому ж році розпочався процес підготовки майбутньої угоди про розширену і всеосяжну зону вільної торгівлі та асоціацію з ЄС.

Одним з ключових завдань у реалізації цього процесу було вдосконалення системи координації міжнародної інтеграції України на політичному рівні, включаючи її формування, стратегічне планування, імплементацію, моніторинг та аналіз ефективності шляхом розроблення ефективного централізованого інституційного механізму координації.

Прикладом формування такого забезпечення є формування в 2008 р. Координаційного бюро європейської інтеграції, як це показано на *рис. 2.1* [100].

Але вже 31 березня 2010 р. постановою Кабінету Міністрів України № 286 у структурі Секретаріату Кабінету Міністрів України утворено ***Бюро європейської інтеграції***, а Координаційне бюро європейської та євроатлантичної інтеграції ліквідовано [101].

Це утворення було орієнтовано на здійснення моніторингу та аналіз ефективності реалізації державної політики європейської інтеграції України, зокрема щодо впровадження внутрішніх реформ, спрямованих на наближення до ЄС. Одним із пріоритетів його створення є обґрунтування вдосконалення державної політики європейської інтеграції України та інституційного механізму її реалізації.

Основним завданням його створення є організаційне, експертно–аналітичне, інформаційне та інше забезпечення діяльності Кабінету Міністрів та його урядових комітетів, а також Прем'єр–міністра України, віце–прем'єр–міністрів і керівництва Секретаріату Кабінету Міністрів щодо:

- стратегічного планування європейської інтеграції;
- імплементації положень Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, Плану дій Україна – ЄС, моніторингу домовленостей між Україною та ЄС;

Рис. 2.1. Структура координаційного Бюро європейської інтеграції Секретаріату Кабінету міністрів України до 2010 року

Складено за [100].

- розвитку договірно–правової бази між Україною та ЄС, у тому числі щодо укладення Угоди про асоціацію, яка міститиме положення про створення зони вільної торгівлі;
- підготовки до участі України у програмах та агентствах ЄС;
- адаптації законодавства України до законодавства ЄС;
- співробітництва в рамках Ради Європи;

- інформування громадськості з питань європейської інтеграції;
- підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері європейської інтеграції.

Воно повинно було забезпечити горизонтальну координацію роботи органів виконавчої влади з питань європейської інтеграції, що вказано на *рис. 2.2.*

Рис. 2.2. Схема організаційного забезпечення координації інтеграційних процесів до 2010 р.

Складено за [100].

Важливою передумовою забезпечення ефективності регуляторних впливів на інтеграційні процеси є обґрунтування інструментарію реалізації його повно-

важень та стандартизації у часі параметрів його функціонування. Так, основними його завданнями є підготовка урядових засідань, присвячених європейській інтеграції та міжнародному співробітництву, щомісячних засідань з питань співробітництва між Україною та ЄС, засідань Координаційної ради з адаптації законодавства України до законодавства ЄС та Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС, спільних засідань з питань співробітництва між Україною та ЄС.

Загалом механізм організаційного забезпечення процесів міжнародної інтеграції України наведено на *рис. 2.3.*

Варто підкреслити, що наведений механізм не підміняє діяльності провідних міністерств у сфері європейської інтеграції, а лише заповнює прогалини в забезпеченні горизонтальної координації європейської інтеграції.

Дійсно революційним кроком у питаннях реалізації євроінтеграційного спрямування України стали розробка і парафування ***Угоди про Асоціацію з ЄС***.

У рамках Угоди про асоціацію з Євросоюзом з 2008 р. Україна та ЄС вели переговори щодо укладення ***Угоди про «глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі»***, якою передбачено не тільки зниження тарифів, а й зниження витрат торгівлі за рахунок гармонізації регуляторних практик, спрощення митного режиму тощо). Вимоги щодо гармонізації законодавства та адміністративно–регуляторних практик, а також моніторинг їх виконання й технічна підтримка з боку ЄС уже вплинули на розвиток інституцій (насамперед, адміністративних систем і правосуддя) країн Центральної та Східної Європи. Саме завдяки цьому ці країни зуміли успішно провести реформи, які забезпечили більшості нових членів ЄС нинішні високі темпи й стабільність економічного зростання.

Треба підкреслити, що переговори базувалися на принципі «Світова Організація Торгівлі +» (СОТ+) і мають на меті забезпечити «економічну інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС» [42].

Підхід «СОТ+» означає прагнення сторін досягти не лише максимального зниження тарифів та обмежень на торгівлю послугами, а й побудувати «правила торгівлі», які забезпечать скасування будь–яких бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС. Тому одним з важливих завдань переговорів було створення більш сприятливого правового середовища для торгівлі.

При цьому необхідно враховувати, що сьогодні в умовах приєднання до СОТ різних країн світу спостерігаються значні відмінності, а саме:

- *розвинуті країни* здійснюють державну підтримку важливих для економічної безпеки галузей, водночас забороняють це новим членам СОТ.

Рис. 2.3. Схема механізму організаційного забезпечення інтеграції України з ЄС до 2010 року

Складено за [100].

Розвинуті країни розширюють сферу свого впливу через СОТ, дбаючи перш за все про свої інтереси, та лише обмеженою мірою поступаються ними на користь менш розвинутих країн;

- *країни, що розвиваються* (а це більшість членів СОТ), стають обмеженими у своїх інструментах реалізації економічної політики забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Основні напрями, за якими виявилася асиметрія угоди між Україною і СОТ, можна показати таким чином [82; 102]:

1) Асиметричність *у рівні і формах імпортних мит* виявляється:

- у значно *нижчих ставках імпортних мит на більшість інших товарів, ніж ті, що діють у країнах – засновниках і більшості країн – членів СОТ*;
- у наявності в чинному Митному тарифі України 2615 товарних підкатегорій (23,6 % від загальної кількості десятизначних товарних кодів тарифу), на які *встановлено менші ставки ввізного мита, ніж відповідні рівні, що визначено додатком 1 до Протоколу про вступ України до СОТ*;
- у введенні *нульових ставок ввізних мит на 10 % тарифних ліній сільськогосподарської продукції і на понад третину тарифних ліній промислової продукції* (які складають основну частку імпорту);
- у використанні *адвалерної і неадвалерної форм митного тарифу* порівняно *з розвиненими країнами* (в Україні частка імпорту, наприклад, сільськогосподарських товарів, що обкладається неадвалерними формами мита *в десятки разів нижча порівняно з її стратегічними партнерами* по торгівлі);
- у тому, що у структурі митного тарифу України *не закладається значної ескалації митного тарифу відповідно до рівня переробки*, а також *не застосовуються пікові ставки на окремі товарні позиції, орієнтовані на фактичну заборону їхнього імпорту* (тобто *ступінь однорідності структури митного тарифу* за агропродовольчими групами товарів в Україні є *набагато більш однорідною* порівняно з країнами ЄС і Митного союзу);

2) Асиметричність узгоджених *нетарифних заходів*, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями Угоди з СОТ, знаходить вираження:

- у *скасуванні і забороні впроваджувати в подальшому кількісні обмеження на імпорт;*

- у застосуванні *антидемпінгових мит, компенсаційних і спеціальних заходів відносно розвинених країн* (перш за все для агропродовольчих товарів).

3) *Заборона Україні* як новому члену СОТ застосовувати цілу *низку заходів державної підтримки внутрішнього виробника* (при тому, що такі заходи широко використовуються країнами – засновниками СОТ для підтримки своїх товаровиробників). Як наслідок, угода з СОТ зафіксувала *асиметричність в експортній політиці* України.

4) *Асиметричність* у можливості реалізації *фінансово потужних програм підтримки виробництва та експорту*, зокрема агропродовольчих товарів України і розвинених країн світу (наприклад ЄС).

5) *У сфері послуг* Україна взяла на себе специфічні зобов'язання приблизно в 150 підсекторах із діючих 155, що є *виключно високим рівнем*, якщо порівняти його з більшістю країн – членів СОТ.

Як наслідок, умови вступу України в СОТ призвели до появи в середині вересня 2012 р. офіційного звернення України до Генеральної Ради СОТ щодо готовності України *розпочати переговори про підвищення зв'язаних за зобов'язаннями СОТ імпортних тарифів* на 371 товарну лінію (а усіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11 600), з яких 147 позицій – промислові товари, 224 – сільськогосподарські товари.

З іншого боку, економічна інтеграція з ЄС, якої прагне Україна, відбуватиметься через так звану регуляторну конвергенцію або увідповіднення регуляторного середовища країни до стандартів ЄС.

У міжнародній практиці існують дві парадигми торговельних угод у світі загалом і безпосередньо в Європі.

Перша парадигма базується на загальносвітових тенденціях торговельного права, що склалися на основі переговорів Дохійського раунду в рамках СОТ і численних регіональних торговельних угод, укладених упродовж останніх 10 – 15 років. Один із найпоказовіших прикладів – угода між ЄС і Південною Кореєю, яку було підписано 16 жовтня 2009 р.

Друга парадигма базується на юридичній конструкції Договору про заснування Європейського Співтовариства (а з 1 грудня 2009 р. – Договору про функціонування Європейського Союзу) та передбачає поширення на третю країну дії всіх актів acquis communautaire (усієї нормативно–правової бази ЄС). Прикладами є Угода про європейський економічний простір (Угоду підписано між ЄС і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном), набір секторальних

угод між ЄС і Швейцарією, Договір про енергетичне співтовариство (Договір між ЄС–27 і західнобалканськими країнами), які передбачають інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок ЄС у відповідних секторах (ініціатива ЄС щодо створення Транспортного співтовариства, яке забезпечило б інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок автомобільних і залізничних перевезень Європейського Союзу).

Обидві парадигми добре розвинені, їх використовують різні країни та об'єднання. Тому досить часто в переговорах основним питанням є не так формулювання положень угоди, як пошук відповіді на запитання: яка із зазначених парадигм прийнятніша для обох сторін?

Вибір парадигми передусім залежить від політичної готовності сторін. Окрім того, сторони беруть до уваги чутливе питання уникнення надмірного доступу товарів на ринки сторін, спроможність державних і приватних інституцій цих сторін до лібералізації торгівлі та інтеграції. Проте найголовніший визначальний чинник – переваги та вади обраної парадигми для національного бізнесу [103].

Переговори з Україною стосовно *Угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ)* з ЄС проводилися в рамках засідань робочих груп, присвячених таким темам [104]:

1) торгівля товарами;

2) торгівля і сталий розвиток,

3) правила походження товарів;

4) послуги, капітал та істеблішмент;

5) інтелектуальні права власності (у тому числі географічні походження);

6) митний контроль та сприяння торгівлі;

7) державні закупівлі;

8) конкуренція (антитрастова політика і державна допомога);

9) санітарні та фітосанітарні заходи;

10) енергетичні питання, пов'язані з торгівлею;

11) тарифні пропозиції;

12) розв'язання суперечок;

13) прозорість.

Такий набір тем підкреслює комплексний та ґрунтовний характер процесу – створення дійсної ЗВТ без виключень і застережень, яка має стати економічним підґрунтям для підписання Угоди про асоціацію України з Євросоюзом.

Після буремних подій жовтня 2013 р. – початку 2014 р., коли новим українським урядом і представниками ЄС було прийнято рішення про підписання угоди про асоціацію України з ЄС, 17 березня 2014 р. Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалила *тимчасове зняття мит на український експорт до Євросоюзу*. Рішення повинно діяти до 1 листопада 2014 р. [105].

Суть цього рішення полягає в тому, щоб скасувати або знизити ввізні мита на певні групи товарів до набрання чинності економічною частиною Угоди про Асоціацію з ЄС. Як заявив урядовий уповноважений з питань європейської інтеграції Валерій Пятницький під час зустрічі з представниками Європейської Комісії, режим вільної торгівлі товарами і послугами між Україною і країнами Європейського Союзу набере чинності вже наприкінці квітня – початку травня 2014 р.

Від цього моменту українські виробники зможуть одержати вільний доступ на європейський ринок із 500 млн платоспроможних споживачів. Нинішні ввізні мита на промислові товари будуть негайно знижені або повністю зняті з 94,7 % української продукції. Якщо сьогодні середньозважений тариф становить 6 – 7 %, то після зняття мит він не сягатиме навіть 1%, а на деякі товари стане нульовим. Європейські експерти вже підрахували, що внаслідок зменшення і скасування мит Європейським Союзом українські експортери зможуть заощадити цього року 487 млн євро. Подальші успіхи залежатимуть від того, наскільки оперативно українці зможуть скористатися наданими преференціями і збільшити обсяги торгівлі з ЄС.

Особливі надії Україна покладає на поліпшення торгівлі з Євросоюзом товарами агропромислового комплексу. Щодо сільськогосподарських товарів ЄС має надати негайні й необмежені преференції на 82,2 % українського експорту.

За даними Мінекономрозвитку, український аграрний сектор одержить найбільші переваги від зменшення ввізних мит: 330 млн євро для аграрної продукції та 53 млн євро для переробленої сільськогосподарської продукції [105]. Потенціал України в цій сфері досить хороший. На сьогодні за експортом зернових Україна посідає друге місце у світі після США. За підрахунками аграрних асоціацій країни, за рахунок безмитного експорту зерна до ЄС у рамках розширених квот аграрії можуть додатково одержати зростання доходів у сумі близько 180 млн євро щорічно. У 2013 р. Україна піднялася на дев'яту позицію у світовому експорті м'яса. Сьогодні експортується 20 % українського молока, а також 85 % масла. Україна також почала експортувати ковбасні вироби, продаються за кордон також крупи та дитяче харчування.

Для інших продуктів часткова лібералізація досягається шляхом надання безмитних тарифних квот. Щоправда, вільний доступ на ринок ЄС буде забезпечений для тих груп товарів, для яких технічні регламенти в Україні вже приведено до європейських.

Основним аргументом на користь ЗВТ з ЄС, на думку експертів, *є не тільки економічний ефект від вільної торгівлі з величезним платоспроможним ринком,* а *структурні та інституціональні зміни, які ця торгівля несе.*

Сьогодні Україна для ЄС – це постачальник сировини у вигляді зерна та чавуну. Але якщо на цей момент в ЄС готові купувати зерно та чавун і платити за це хороші гроші, то варто так і робити. На сьогодні продавати в ЄС обладнання для електростанцій або легкові автомобілі малореально, і проблема тут не в якості й технології. Ніхто не любить конкурентів, а ЄС від початку створювався з метою не пускати конкурентів у сферу машинобудування та галузі з високою доданою вартістю.

Однак будь–які загороджувальні мита та бар'єри – це невигідно в довгостроковій перспективі, причому обом торгуючим державам. Для будь–якої країни вигідніші спеціалізація, міжнародний поділ праці. Але при цьому виникає великий ризик, оскільки внаслідок такої вільної торгівлі між менш розвиненою та більш розвиненою економіками менш розвинені країни можуть перетворитися на сировинний придаток.

Як наслідок, для збільшення конкурентоспроможності вітчизняних товарів країні необхідна ефективніша політика залучення інвестицій в основний капітал, в основні фонди. Модернізація вже існуючих підприємств і створення нових дадуть збільшення виробництва товарів з високою доданою вартістю. При цьому також бажано не зациклюватися на торгівлі з сильнішими й багатшими країнами, постійно шукати альтернативи й нові ринки збуту [105].

Тобто Україна має сьогодні найскладнішу проблему – необхідність докорінної *зміни структурної політики держави*. Як, інтегруючись у ЄС, не лише зберегти провідні підприємства машинобудування, які визначають високотехнологічний потенціал нашої промисловості, а й істотно зміцнити їхню конкурентоспроможність, забезпечити затребуваність їхньої продукції на європейському ринку?

Враховуючи вкрай складну геополітичну ситацію, в якій опинилася Україна після анексії Росією Крима у лютому – березні 2014 р., доцільно акцентувати увагу держави на створенні механізмів інноваційного стимулювання насамперед вітчизняних оборонних підприємств. Це досвід провідних країн Заходу – високі технології приходять у цивільні галузі через механізми оборонних підприємств.

Україні необхідне не тільки економічне зростання темпами не нижче за 6 – 7 % на рік, але й створення механізмів інноваційно–технологічного зростання.

2.3.2. Асиметрія умов угоди про асоціацію України з ЄС

Аналіз можливостей і загроз від створення Україною ЗВТ з ЄС або з МС ЕврАзЕС розглядався багатьма науковими центрами і провідними вченими України як з точки зору виключно взаємовідносин Україна – ЄС [105 – 125], так і з боку комплексного вивчення «трикутника ЄС – Україна–МС ЄврАзЕС» [126 – 132].

У Додатку Є наведено авторський аналіз умов угоди про асоціацію України з ЄС з точки зору можливостей і загроз для України.

Асиметричність *угоди про асоціацію України з ЄС* виявляється в наступному.

І. Питання політико–юридичних аспектів і питання безпеки

Особливості відносин асоціації з Україною ґрунтуються на вкорінених принципах і традиціях ЄС, а саме [83; 109; 124]:

- *угоди про асоціацію* є найбільш просунутим видом міжнародних угод, які ЄС може укладати з третіми країнами, з якими ЄС готовий розвивати міцні тривалі союзницькі відносини, що ґрунтуються на взаємній довірі та повазі до спільних цінностей;
- у практиці ЄС угоди про асоціацію найчастіше укладалися *з метою підготовки асоційованої країни до набуття членства в ЄС*;
- *системі загальних принципів*:
  - «формують основу внутрішньої та зовнішньої політики сторін і є суттєвими елементами Угоди»: *повага до демократичних принципів, прав людини та основоположних свобод і повага до верховенства права*;
  - «також становлять суттєві елементи Угоди»: *сприяння* повазі до принципів суверенітету і територіальної цілісності, непорушності кордонів і незалежності, а також боротьба з поширенням зброї масового ураження, пов'язаних матеріалів і засобів їхньої доставки;
  - «відносини сторін спираються» на *принципи вільної ринкової економіки*;
  - «центральними для посилення відносин сторін» визначені: *верховенство права*, належне врядування, боротьба з корупцією, боротьба з різними формами транснаціональної організованої *злочинності та тероризмом, сприяння сталому розвитку, ефективна багатосторонність.*

- *ключову роль* в Угоді має *економічна ціль – створення зони вільної торгівлі* на основі наближення законодавства до стандартів ЄС як плацдарму для подальшої, якомога більшої інтеграції України у внутрішній ринок ЄС.

Отже, ***укладаючи Угоду про асоціацію, Україна заявляє свою рішучість перейти до нової якості***: від пострадянської країни, яка вимушена дотримуватись згаданих принципів під страхом бути ізольованою від цивілізованого світу, до *країни – інтегральної складової цивілізованого світу*, призначення якої полягає в удосконаленні і поширенні цих принципів.

Водночас угода про асоціацію має низку негативних юридичних аспектів для України, а саме:

- *укладення угоди не означає набуття «асоційованого членства» в ЄС (якого просто не існує), хоча асоційована країна до певної міри долучається до реалізації завдань, для яких і був створений ЄС;*
- *в Угоді відсутня вказівка на перспективи членства України в ЄС, що суттєво віддаляє Україну від досягнення кінцевої мети – набуття повного членства в ЄС у середньостроковій перспективі;*
- *за відсутності вказівки на перспективу членства України в ЄС створення розширеної ЗВТ розглядається як локомотив інтеграції України у внутрішній ринок ЄС і подальшої інтеграції в інституціональні структури ЄС (тобто, це значно більш трудомісткий і довготривалий шлях до повноцінної інтеграції);*
- *неодноразове наголошення в тексті Угоди на важливість забезпечення сторонами верховенства права викликане тим, що у ціннісному аспекті верховенство права є головним інструментом консолідації демократії (у всіх пострадянських країнах установлення самої лише електоральної демократії не забезпечує ефективності та успішності розвитку держави). Ігнорування договірною стороною (перш за все, Україною) цього принципу перетворює Угоду на нежиттєздатний документ, що, відповідно, передбачає процедуру припинення її дії.*

Як результат політичного тиску на Україну з боку є ЄС слід зазначити той факт, що Рада іноземних справ ЄС у грудні 2012 р. висунула однаково важливі критерії для підписання Угоди про асоціацію з Україною, серед яких основні:

- *реформа виборчого законодавства;*
- *вирішення проблеми вибіркового правосуддя;*
- *продовження реформ в рамках порядку денного асоціації.*

Найважливішою подією у процесі реалізації Угоди стало парафування її тексту, що відбулося у два етапи в першій половині 2012 р.

Новим елементом політичної частини угоди (і новаторськими для угод про асоціацію) стали положення про ***гарантії безпеки України****, зокрема положення щодо зобов'язання сторін поважати принципи суверенітету і територіальної цілісності, непорушності кордонів і незалежності.*

Через запровадження ***механізму невідкладних політичних консультацій*** *у випадку виникнення загрози територіальній цілісності, непорушності кордонів і суверенітету Україна намагалася посилити набір, досить умовних міжнародних гарантій власної безпеки в контексті її неучасті в інституціалізованих системах колективної безпеки.*

Але, хоча в Угоді й закріплено принципово важливе для України положення про гарантії безпеки, воно послаблене наголосом на лише «сприянні поважати», що по суті нівелює правовий характер зобов'язання.

Незважаючи на те, що Україна наполягала на необхідності включення до нової Угоди положення про механізм невідкладних політичних консультацій, ЄС не бажає встановлювати пряму ув'язку між задіянням такого механізму консультацій і виникненням згаданих загроз. Навіть якщо ЄС погодиться на ту чи іншу форму консультацій з питань безпеки України, то така гарантія не буде повноцінним доповненням існуючого переліку гарантій, оскільки реальний ефект від неї буде досить обмеженим.

Принциповим елементом політичної частини Угоди Україна вважає фіксацію в ній терміна «***політична асоціація***» як визначення нового змісту та характеру взаємодії між Україною та ЄС у політичній площині. Під політичною асоціацією українська сторона розуміє:

- встановлення тісних та привілейованих *політичних зв'язків* та *зростаючу участь України у діяльності інституцій ЄС*, що приведе її до досягнення критеріїв членства в ЄС;
- домагання щодо можливої участі представників України як *спостерігачів у засіданнях в рамках інституцій та робочих груп ЄС.*

В той же час Євросоюз, як і раніше (коли йшлося тільки про «політичний діалог»), не сприймає українську пропозицію щодо участі представників України в засіданнях робочих органів ЄС, оскільки такий механізм надавався лише країнам–кандидатам на заключній стадії процесу їх приєднання до ЄС.

Після буремних подій кінця 2013 – початку 2014 рр. відбулося декілька принципово важливих змін у розумінні політико–юридичних питань і питань безпеки, які є складовою Угоди про асоціацію України з ЄС.

До 21 березня 2014 р. тривав переговірний процес вироблення тексту договору на рівні експертів, уповноважених на це сторонами, які беруть участь у переговорах, – Україною, ЄС і його членами.

Політичні лідери 29 європейських держав і Європейського Союзу домовилися про «***підписання політичної частини Угоди про асоціацію***». При цьому відбулося підписання двох документів:

- «політичних положень» Угоди про асоціацію – преамбули, ст. 1, розділів I (ст. 2 і 3), II (ст. 4 – 13) і VII (ст. 460 – 486),
- Заключного акта саміту між Україною, з одного боку, і ЄС та його держа–вами–членами – з іншого, щодо Угоди про асоціацію.

Міжнародне право не забороняє сторонам досягти домовленості щодо кількості й послідовності дій, що складають підписання договору. Звідси випливає, що міжнародне право не вимагає, щоб підписання було одномоментною дією [124].

У Заключному акті сторони констатували, що вони «*підписали текст таких політичних положень Угоди про асоціацію… : преамбула, стаття 1, розділи I, II, VII*», «*підтверджують своє зобов'язання здійснити підписання та укладення Розділів III, IV, V та VI Угоди, які разом з рештою Угоди становлять єдиний документ*» і по дипломатичних каналах погодять відповідну дату зустрічі для реалізації цього наміру. Таким чином, підписання Угоди про асоціацію має відбутися у два етапи, перший з яких уже відбувся 21 березня.

Із запропонованої юридичної кваліфікації подій можна вивести такі правові наслідки [124]:

- *ЄС і його держави–члени беззастережно визнали спроможність України як держави і легітимність нової української влади;*
- *сторони офіційно розпочали процес підписання Угоди про асоціацію*, а також завершили погодження зазначених вище політичних положень Угоди, таким чином *закривши можливість їх перегляду в майбутньому*;
- сторони уклали *формальну політичну домовленість* (Заключний акт не створює *міжнародно–правових* зобов'язань) завершити підписання інших положень Угоди про асоціацію, причому таким чином, щоб Угода залишилася єдиним правовим актом;
- сторони визначили *обсяг «політичних положень»* Угоди, що в майбутньому може придатися під час тлумачення такого поняття, як «*політична асоціація*», що вперше з'являється в договірній практиці ЄС;

- з'явився привід для вжиття *низки важливих практичних дій та ухвалення рішень*, а саме:
- *з'явилась правова підстава* для запуску внутрішньодержавних дій організаційного плану, спрямованих на майбутню реалізацію Угоди про асоціацію: виділення фінансової та технічної (зокрема, експертної) допомоги з боку ЄС, запуск Україною організаційного механізму виконання Угоди, створення спільних органів асоціації;
- відповідно до права міжнародних договорів сторона, яка підписала договір, *зобов'язана утримуватися від дій, що позбавили б договір його об'єкта і мети, до набрання цим договором чинності*. Наприклад, у вже підписаних статтях Угоди міститься взаємне зобов'язання сторін поважати територіальну цілісність і непорушність кордонів одне одного.

Водночас для України виникають два питання:

- *чи відбудеться підписання економічної частини Угоди* про асоціацію (насамперед положень про створення глибокої і всеосяжної зони вільної торгівлі);
- а також *коли і яким чином почнеться тимчасове застосування* Угоди.

Хоча ЄС запевняє у своїй політичній волі завершити процес підписання в найкоротший термін після президентських виборів в Україні, але Заключний акт містить виключно *політичні* зобов'язання. У зв'язку з цим сьогодні існує дві групи ризиків для України [124]:

- *можливого небажання сторони ЄС перейти до другого етапу підписання*. У цьому випадку можливі два основні шляхи розвитку ситуації:
- якщо Україна наполягатиме на цілісності документа, то процес завершення підписання буде заблоковано на невизначений час;
- якщо ж сторони досягнуть нової домовленості, що процес підписання було завершено під час підписання його політичної частини, то Угода про асоціацію з 21 березня 2014 р. перетвориться на «недоасоціацію», через загрозу появи якої і виникла громадська дискусія в Україні;
- існує *ризик переривання процесу підписання*. Наприклад, якщо Україна або держава – член ЄС ратифікують Угоду про асоціацію в обсязі, підписаному 21 березня. Тобто, *однозначно безпроблемною є ратифікація тільки* ***всієї*** *Угоди після завершення другого етапу підписання*;
- підписання Угоди, що відбулося 21 березня, *не означає отримання Україною перспективи членства в ЄС*. Ні Європейський Союз, ні інституції ЄС, ні держави–члени ЄС не можуть дати юридичне зобов'язання прийняти

Україну в члени ЄС, оскільки немає правових засобів, за допомогою яких їх можна примусити до виконання такого зобов'язання. Треба підкреслити, що *надання перспективи членства в ЄС є політичним зобов'язанням* (хоча й таким, що породжує певні правові наслідки в рамках правопорядку ЄС). Звідси випливає, що *відсутність відповідного положення в Угоді про асоціацію не є формальною перешкодою для отримання Україною перспективи членства* в майбутньому.

ІІ. Економічні аспекти

Центральним елементом економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС є запровадження ***поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (або ЗВТ+) між Україною та ЄС****, яка передбачає лібералізацію:*

- *торгівлі як товарами, так і послугами (що характерно для «класичної» ЗВТ);*
- *руху капіталів;*
- *руху робочої сили (частково).*

Відмінною рисою ЗВТ+ між Україною та ЄС є здійснення комплексної програми наближення секторальних (у 28 сферах) законодавчих та підзаконних актів України (транспорт, енергетика, послуги, сільське господарство тощо) до відповідних стандартів ЄС. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширений доступ українських експортерів до внутрішнього ринку ЄС, який обслуговує 503,7 млн мешканців з рівнем середнього доходу у 39 тис. дол. на душу населення і, відповідно, мають високу купівельну спроможність порівняно з громадянами СНД.

Лібералізація торгівлі між Україною і ЄС приведе також до *вдосконалення правил торгівлі на внутрішньому ринку* відповідно до норм ЄС і розширення присутності *європейських експортерів на українському ринку, що надасть можливість більш повного задоволення українців у якісних товарах.*

Вимоги, які Україна повинна буде виконати для запровадження ЗВТ+ між Україною та ЄС, фактично співпадають з програмою потрібних для України реформ, що становитиме потужний імпульс для її загального розвитку.

Водночас створення ЗВТ+ між Україною та ЄС вимагатиме набагато більше зусиль, ніж проста зона вільної торгівлі. Її реалізація залежатиме від здатності української влади та бізнесу знайти баланс інтересів для досягнення цієї мети.

Крім того, можливий опір українських виробників промислових товарів, які вже постачають ці товари до країн СНД (і з якими погоджено усі стандарти), введенню нових (частіше більш жорстких) стандартів ЄС.

В рамках запровадження ЗВТ+ Україні необхідно взяти на себе чіткі зобов'язання щодо приведення у відповідність до європейської практики своєї політики в таких сферах: конкуренції; корпоративного управління; регулювання внутрішнього ринку; екологічної безпеки тощо.

З боку ЄС рух у напрямку створення розширеної ЗВТ з Україною вимагає реалізації відповідної політики підтримки, яка б включала: надання технічної допомоги; інвестиції в розвиток інфраструктури; підготовку кваліфікованих управлінських кадрів.

Угода про ЗВТ+ України з ЄС передбачає ***суттєве покращення бізнес–середовища в Україні****, перехід до європейських стандартів і способів ведення бізнесу.*

В рамках програм реформ 2012 – 2013 рр. українським урядом було зроблено перші помітні кроки з покращення інвестиційного клімату, включно з дерегуляцією підприємницької діяльності, вдосконаленням бюджетного та податкового законодавства. Зокрема, в 2012 р. було прийнято нову редакцію Митного кодексу і Рамкову стратегію митного співробітництва між Україною та ЄС, набув чинності новий Кримінальний процесуальний кодекс, схвалено Концепцію розвитку системи управління державними фінансами, започатковано неформальний Діалог Україна – ЄС з питань бізнес–клімату.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***лібералізація «принципово усіх» тарифів і мит*** (з урахуванням правил СОТ, обсягів і графіку виконання), приведе до*:*

- *спрощення і комп'ютеризація митних процедур* допоможе *подолати корупцію і знизити час і витрати на оформлення,* а отже, підвищиться ефективність роботи митниці. *Крім того, передбачається надання технічної допомоги* українським митникам з боку колег з ЄС;
- *скасування чи суттєве зменшення митних тарифів* для більш ніж 97 % тарифних ліній (або 95 % обсягу двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС). При цьому скасування ввізних мит ЄС з більшості товарів відбудеться вже в перший рік дії Угоди (по 99 % тарифним лініям). Це сприятиме *зниженню фактичних та адміністративних витрат* бізнесу.

Стосовно *окремих товарів, щодо яких не було досягнуто домовленості про повну лібералізацію* (менше 5 % тарифних позицій), сторони домовилися *зменшувати або скасовувати мито на імпорт таких товарів* відповідно до правил розділу 1 «Національний режим та доступ до ринку товарів» частини «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею» парафованої Угоди про *ЗВТ+, а також відповідно до визначеного графіка.*

Українські експортери матимуть додаткові переваги:

- *на ринку з достатньо високим рівнем захисту*, який сьогодні є одним із найбільших великих світових ринків, на який прагнуть отримати доступ багато країн світу;
- *по товарам, по яких ЄС запропонував встановлення тарифних квот* (передусім, для низки агропродовольчих товарів);
- *поступове скасування мита на імпорт вживаного одягу. Так, протягом 5 років, передбачається зниження мита на 1% до досягнення нульової ставки мита на п'ятому році.* Для захисту *внутрішнього ринку готових швейних виробів*, що вже склався, Україна може запровадити *систему вхідних цін*, які повинні розраховуватися на рівні 30 % від середньої митної вартості по готовій продукції за визначеним переліком. Як наслідок, «секонд–хенд» з країн ЄС буде ввозитися в Україну за ціною, яка не є нижчою за розрахункову вхідну ціну.

В той же час скасування Україною імпортного мита призведе до:

- необхідності *переобладнання митниць і перепідготовки кадрів,* що потребує додаткових витрат з держбюджету;
- безпосередньо вплине на *скорочення надходжень до держбюджету України* на суму імпортного мита на продукцію, що ввозиться з країн ЄС.

Крім того, ЄС запропонував Україні, як і іншим країнам, з якими він уклав угоди про ЗВТ, *значну асиметрією тарифного захисту у бік ЄС*, в першу чергу, по агропромисловим товарам і продукції:

- *діюча середньоарифметична ставка ввізного мита* в ЄС всього по Митному тарифу становить7,6 %, в Україні – 5,0 %; а по товарам груп УКТЗЕД 01–24 (сільське господарство) – 19,8 % та 9,2 % відповідно. Водночас ставки увізного мита з боку сторони ЄС по окремим тарифним лініям *у 1,5 – 14 разів вищі від ставок увізного мита України*;
- *середньозважене значення ставок увізного мита*, що застосовувались у торгівлі між Україною та ЄС у 2011 р., такі: *на сільськогосподарську продукцію* – в ЄС щодо товарів походженням з України – 7,42 % проти 6,41 % в Україні щодо товарів походженням з ЄС); *на промислові товари* – 1,19 % і 2,45% відповідно.

Тобто традиційно вищі ставки спостерігаються *в торгівлі сільськогосподарськими товарами*, при цьому ринок ЄС захищений сильніше, ніж ринок України. Низький рівень захисту промислового ринку ЄС зумовлюється існуванням Генеральної системи преференцій (ГСП) ЄС, бенефіціаром якої є Україна.

Відтак, зазначений підхід до формування ЗВТ+, який *асиметрично вигідний ЄС*, може створити для України серйозні виклики в аспекті економічного розвитку і, перш за все, для розвитку сектора сільського господарства і продовольства.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***гармонізація стандартів, технічного регулювання і процедур оцінки відповідності*** *після її завершення в Україні відповідно до прийнятих норм в ЄС приведе до таких наслідків, як:*

- *збільшення можливостей експортувати українські товари не тільки до ЄС*, а й до третіх країн, що суттєво посилить експортний потенціал держави;
- *посилення позицій національного виробника і на внутрішньому ринку*, що зокрема означатиме пропозицію якісної продукції українському споживачу;
- *зростуть можливості імпортозаміщення*, що разом із розширенням експорту сприятиме поліпшенню зовнішньоторговельного балансу;
- *імпортери європейської продукції зможуть швидше реагувати на зміни на внутрішньому ринку* завдяки заощадженню часу, потрібного для підтвердження якості ввезеної продукції;
- оскільки країни СНД визнають стандарти ЄС, у виробників, орієнтованих на ці ринки, *не виникне проблем із експортом*;
- ЄС пропонує Україні *можливість отримати часткову компенсацію своїх витрат на гармонізацію за рахунок фінансової і технічної допомоги з боку ЄС*.

В той же час, додаткові витрати України на гармонізацію законодавства з нормами ЄС мають наслідком те, що:

- *строки імплементації актів законодавства ЄС*, які Україна зобов'язалася практично впровадити в рамках законодавства з нормами ЄС, *складають від 2 до 7 років із моменту набуття Угодою про ЗВТ+ чинності* (тобто дуже стислі для гігантського обсягу роботи з упровадження нової системи стандартів);
- сьогодні *незрозуміло, з яких джерел будуть покриватися відповідні витрати в У країні, оскільки державні фінанси недостатні навіть для підтримки поточної спроможності здійснення критично важливих соціальних виплат;*
- *відсутня достатня кількість кваліфікованих фахівців, спроможних у стислі терміни виконати завдання* імплементації актів законодавства ЄС в рамках ЗВТ+.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***гармонізація правил походження товарів*** *спрямована на:*

- *запобігання реекспорту з ЄС товарів, вироблених у третіх країнах;*
- *взаємне визнання сертифікатів походження, що передбачає тісну співпрацю відповідних органів України та ЄС;*
- приєднання України до *Пан'євросередземноморської території кумуляції,* що дасть змогу використовувати сировину європейського походження у виробничих процесах в Україні і подальшого експорту до ЄС за нульовими ставками ввізного мита.

Водночас необхідність *перегляду Україною системи правил походження товарів:*

- потребує *додаткових витрат із держбюджету*;
- примушує українських виробників *більш прискіпливо обирати джерело сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів,* потрібних для підтвердження походження. Тільки такий підхід дозволить українським виробникам повноцінно використовувати можливості преференційного доступу до європейського ринку.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС далекосяжна ***лібералізація сфери послуг****:*

- *розповсюджується на всі сектори сфери послуг;*
- *значно глибша, ніж зобов'язання України перед СОТ.*

Також існує *асиметричність* у лібералізації ринку послуг. Так, *ЄС не бере на себе жодних гарантій відносно доступу українських компаній до європейського ринку послуг*. Водночас ЄС:

- робить наголос на необхідності того, щоб Україна прийняла на себе *фінансові гарантії відносно транзиту енергоносіїв*;
- не бажає *лібералізувати сферу послуг з наземних перевезень* тощо.

Формування ЗВТ+ з ЄС відкриває ***нові перспективи для розвитку агропродовольчого ринку України****.*

Так, українські експортери матимуть відносні переваги внаслідок використання запропонованих ЄС імпортних тарифних квот на чутливі для ЄС товари, які зазвичай вилучаються з режиму лібералізації і підпадають під загальний режим оподаткування під час митного оформлення. Україна отримала можливість завозити певні обсяги цих товарів *без справляння ввізних мит*. При цьому не йдеться про обмеження обсягів імпорту, а лише про те, що імпорт понад визначений обсяг підпадатиме під загальний режим імпорту, тобто оподатковуватиметься за

тими ж умовами, які діють для України сьогодні). *Зокрема, за інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства, передбачаються такі квоти на безмитний експорт в ЄС:*

- *1,6 млн т зернових у перший рік дії положень про ЗВТ з поступовим збільшенням до 2,0 млн т за п'ять років. Квота на експорт в ЄС пшениці становить 950 тис. т (1 млн т через п'ять років), кукурудзи – 250 тис. т (350 тис. т відповідно), ячменю – 400 тис. т (650 тис. т);*
- *20 тис. т заморожених тушок курей і 16 тис. т обробленої продукції у перший рік із поступовим збільшенням до 20 тис. т за п'ять років;*
- *3 тис. т яєць у шкарлупі та 3 тис. т продуктів переробки яєць;*
- *12 тис. т яловичини;*
- *40 тис. т свинини (порівну обробленої свинини та тушок);*
- *30 тис. т цукру, 27 тис. т. меляси та цукрового сиропу;*
- *тарифні квоти застосовуються також до інших продуктів, як–то: мед, часник, томатна паста, соки тощо.*

Для захисту від застосування з боку ЄС несиметричних заходів нетарифного регулювання Україна має можливість відповісти введенням таких самих бар'єрів. Усі нетарифні бар'єри у торгівлі агропродовольчими товарами розподіляються на три групи:

- *заходи, що застосовуються для захисту здоров'я людини, безпечності продовольства та захисту довкілля*, а саме: заборони на імпорт та експорт, санітарні та фітосанітарні вимоги, стандарти та оцінка відповідності;
- *заходи торговельної політики*, а саме: підтримка експорту, експортні мита, ліцензування імпорту, імпортні квоти, субсидування виробництва, державні торговельні та імпортні монополії, заходи захисту (антидемпінгові, захисні заходи та компенсаційні мита);
- *широкий спектр адміністративних перешкод для імпорту*, а саме: затримки з митною очисткою, непрозорість та протиріччя у митних процедурах, зайві бюрократичні вимоги до документації тощо.

Крім того, очікується підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської та харчової продукції через *уведення відповідних стандартів захисту здоров'я та інтересів громадян України* до стандартів ЄС.

Значним досягненням української сторони в рамках Угоди ЗВТ+ стало те, що ЄС *відмовився від застосування експортних субсидій у торгівлі з Україною* (хоча ЄС активно використовує експортні субсидії для просування продукції

своїх виробників на зовнішні ринки, а в умовах економічної кризи відновив експортні субсидії на молоко і молочні продукти). Водночас *експортні субсидії для українських товарів вдалося тимчасово зберегти*, хоча й на дещо нижчому рівні (наприклад, експортні мита на насіння соняшнику, незважаючи на критику торговельних партнерів, посприяли розвитку олієпереробної промисловості в Україні).

В той же час несиметричність умов торгівлі сільськогосподарськими товарами між Україною і ЄС характеризується таким чином:

а) має місце ***значне перевищення масштабів виробництва та торгівлі країн ЄС*** над обсягами виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією України. Так, частка ЄС–27 у світовому експорті та імпорті агропродовольчих товарів у 2010 р. становила 9 % (або 129,2 млрд дол.) та 11 % (або 153,5 млрд дол.), при цьому в експорті ЄС переважає продукція високої якості і глибокої переробки. Вартість експорту сільськогосподарських товарів України була у 13 разів меншою, ніж ЄС (експорт – 9,9 млрд дол., імпорт – 5,8 млрд дол.);

б) незважаючи на те, що сальдо торговельного балансу України у торгівлі з ЄС за товарними групами УКТЗЕД є позитивним, ***за окремими товарними групами імпорт з ЄС значно перевищує експорт в ЄС***, що *у разі зустрічного зниження ставок митного тарифу призведе до посилення асиметрії в умовах торгівлі*. Так, вартість імпорту живої худоби та продуктів тваринного походження з ЄС у 18 разів перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС, а вартість імпорту готових харчових продуктів з ЄС перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС у 3 рази;

в) замість задекларованої назви «глибока і всебічна зона вільної торгівлі» ***ЄС зберігає значну кількість виключень із режиму вільної торгівлі (біля 400 товарних позицій)***, перш за все, у секторі торгівлі аграрною продукцією і продовольчими товарами – тобто там, *де вигоди від лібералізації ринку ЄС були б для України найбільш чутливими*;

г) існує ***асиметричність у рівнях тарифного захисту сільського господарства.*** Середній зв'язаний тариф на продукти сільського господарства становить в ЄС – 13,5 %, а в Україні (відповідно до зобов'язань СОТ) – 11,1 %. В тому числі, середній зв'язаний тариф на імпорт живої худоби, м'яса і м'ясопродуктів в ЄС – 24,1%, а в Україні – 13 %; *молоко і молочні продукти* – ***52,3*** і ***10 %*** (!) відповідно; овочі, фрукти і живі рослини – 10,3 і 13,1 %; зерно і продукти його переробки – 21,3 і 12,7 %, цукор і кондитерські вибори – 26,4 і 17,5 %;

д) ЄС запропонував Україні ***відверто дискримінаційну систему тарифних квот, встановлених на 15,1% тарифних ліній сільськогосподарських продуктів на вкрай низькому рівні***: по яловичині і свинині – на рівні 0,07 % від обсягу ринку ЄС, м'ясу птиці – 0,09 %, молоку – 0,001 % (!), пшениці та виробам з неї – 0,17 %, кукурудзі – 0,11 %, ячменю – 0,02 %; вівсу – 0,01 %;

ж) ***ЄС планує зберегти незайманою існуючу систему багатомільярдних дотацій в аграрному секторі***, які автоматично роблять українське виробництво і експорт менш конкурентоспроможними на ринку в умовах лібералізації. Наприклад, рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств стосовно обсягу виробленої валової продукції сільського господарства в Україні був у 2012 р. всього 3 % вартості валової продукції сільського господарства, тобто у ***4,5 рази нижчий***, ніж відповідний рівень субсидій із бюджету Спільної аграрної політики ЄС (14 % вартості валової продукції сільського господарства);

з) ***ЄС має високий рівень нетарифного захисту, який значно вищий, ніж в Україні***. Застосування цих заходів з боку ЄС *створює асиметрію у торговельних відносинах із Україною*, адже навіть якщо СОТ визнає ці бар'єри незаконними, змусити країни ЄС скасувати їх СОТ не може. Для українських виробників додаткові витрати на сертифікацію, виконання санітарних вимог тощо можуть *стати причиною зростання собівартості продукції і, відповідно, зниження конкурентоспроможності на ринках ЄС*. Єдина можливість, яка надається Україні як члену СОТ у цій ситуації, – це ввести бар'єри у відповідь.

Українські виробники органічної продукції, а також винопродуктів зіштовхнуться ***з технічними бар'єрами***. Перед виробниками винопродукції постане проблема маркування та захисту географічних назв, а перед виробниками органічної продукції – проблема дотримання правил її виробництва та маркування.

Рівень захисту ринку ЄС ***санітарними і фітосанітарними заходами контролю*** *є одним із найвищих у світі і значно вищим, ніж в Україні*. Діяльність щодо безпечності продовольства охоплює весь продовольчий ланцюжок – від здоров'я рослин і тварин до маркування харчових продуктів і благополуччя тварин.

Так, наприклад, *в ЄС заборонено імпорт м'яса тварин, під час відгодівлі яких використовувалися гормони росту й антимікробні препарати*. А оскільки *в Україні* використання антибіотиків і гормонів росту під час відгодівлі худоби не було заборонено, після вступу *імпорт м'яса і м'ясопродуктів, під час виробництва яких*

використовувалися гормони росту, було дозволено. Крім того, м'ясо механічної обвалки, що складається з м'ясокісткових залишків, увозиться в Україну і використовується як дешева неякісна сировина для м'ясопереробної промисловості.

Стосовно ***антидемпінгових і компенсаційних заходів*** сторони підтвердили свої права і зобов'язання в рамках СОТ. *Додатково ЄС і Україна встановили вимоги щодо* прозорості застосування захисних заходів, урахування публічного інтересу, *застосування правила меншого розміру антидемпінгового чи компенсаційного збору*, механізму перегляду і консультацій;

к) ЄС вимагає від України ***взяти на себе жорсткі зобов'язання відносно захисту приблизно 2 десятків географічних найменувань***, у тому числі відносно назв напоїв («кон'як», «шампанське») і сирів («пармезан», «фета» та інші) – тобто в питанні, яке на сьогодні залишається спірним в рамках СОТ;

л) ***Несиметричність характерна для експортних режимів України та ЄС***. Так, *Україна в рамках СОТ не використовує і зобов'язалася не використовувати експортні субсидії на продукцію сільського господарства*. Експортні субсидії мають право використовувати 36 членів СОТ, а понад 20 країн – членів СОТ (серед яких – ЄС, США і Канада) їх фактично використовують. При цьому понад 90 % усієї суми експортних субсидій, які використовуються членами СОТ, припадають на ЄС;

Україна при вступі до СОТ зобов'язалася ***знизити експортне мито на насіння соняшнику*** з 15 % до 10 %, а в рамках угоди ЗВТ+ у торгівлі з ЄС протягом 15 років мито буде знижуватися по 1 в. п. до нуля (заміщуватися додатковим збором). Але якщо експорт насіння соняшника в ЄС перевищить 100 тис. т на рік, то ставка мита підвищиться до рівня, котрий використовується в СОТ;

м) ***ЄС також широко використовує спеціальні захисні заходи (СЗЗ)***, передбачені в Угоді про сільське господарство СОТ, для захисту своїх виробників від зростання обсягів імпорту та зниження цін. Розвинені країни використовують СЗЗ для обмеження імпорту з країн, що розвиваються. Так, *23,8 % тарифних ліній сільськогосподарських товарів ЄС захищені СЗЗ*. Використання ССЗ захищає 40 % імпортного сільськогосподарського ринку ЄС, а з іншого боку, тільки декілька країн, що розвиваються, мають право використовувати СЗЗ, але через обмежені можливості збирання відповідних даних вони практично не можуть їх використовувати.

Україна як новий член СОТ не має права використовувати СЗЗ для захисту своїх виробників.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***лібералізація доступу до ринку промислових товарів*** *характеризується таким.*

Середньозважене значення ставок увізного мита, що застосовувались у торгівлі між Україною та ЄС у 2011 р. *на промислові товари,* – 1,19 % і 2,45 % відповідно.

Низький рівень захисту промислового ринку ЄС зумовлюється існуванням Генеральної системи преференцій (ГСП) ЄС, бенефіціаром якої є Україна. Тобто існуючий сьогодні в ЄС *середній рівень імпортного мита* для торгівлі в умовах режиму найбільшого сприяння *для багатьох товарних груп вкрай незначний*: по неелектричним машинам – 1,9 %, електричним машинам і обладнанню – 2,8 %, транспортним засобам і обладнанню – 4,3 %, хімічним товарам – 4,6 %. Такий рівень тарифного захисту *істотно не впливає на конкурентоспроможність*.

Водночас в Україні рівень тарифного захисту по промисловим товарам більший, ніж в ЄС. При цьому у деяких випадках *підвищений рівень мита сприяє створенню умов для розвитку відповідних вітчизняних потужностей у галузях із підвищеним рівнем доданої вартості*. Так, з метою захисту власного автовиробництва Україна із 14.04.2013 р. застосовує спеціальні мита на імпорт у країну нових легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1000 – 1500 куб. см у розмірі 6,46 % і 1500 – 2200 куб. см – 12,95 % незалежно від країни походження та експорту.

Передбачене Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***можливе усунення основних проблем металургійної галузі*** **та** ***існуючих бар'єрів та обмежень*** через гармонізацію технічних стандартів та увідповіднення регуляторного середовища до стандартів і норм ЄС.

Саме українські металурги, а також виробники залізної руди і грейдери металобрухту найбільш позитивно ставляться до інтеграції України до європейських і світових ринків. Завдяки СОТ було скасовано квоти на металопродукцію до ЄС, а ЗВТ з ЄС дозволить гармонізувати стандарти і регулювання, а також зменшити кількість торговельних обмежень і, як наслідок, *розширити присутність української металопродукції на ринках ЄС.*

Існування *найбільших проблем металургійної галузі* – застарілих основних фондів, низької якості й низької валової доданої вартості кінцевої продукції – створюють несприятливий інвестиційний клімат у галузі, що ускладнюється недостатньо розвиненим ринком фінансових послуг і слабким захистом довкілля. Водночас торгівля металопродукцією *обмежена нетарифними бар'єрами,* такими як викривлена конкуренція, через надання державної допомоги. А без державної

допомоги і в такому стані ця галузь неспроможна витримати конкуренцію з китайськими та й іншими.

Передбачене Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***зростання частки машинобудівної продукції*** *в загальній структурі імпорту створює сприятливі умови і свідчить про активну модернізацію українських підприємств, які мають змогу закуповувати новітнє імпортне обладнання (що певним чином свідчить про високу інвестиційну активність у цій галузі промисловості).*

Уніфікація стандартів промислової продукції України та ЄС сприятиме розвитку промислового виробництва і входженню українських підприємств до європейського ланцюга виробництва і постачання.

Отже, можна констатувати реальні *проблеми української машинобудівної продукції*:

- *невідповідність технічним та іншим стандартам ЄС*;
- загальний несприятливий інвестиційний клімат створює ситуацію, коли *іноземні інвестиції «оминають» українське машинобудування*;
- *нерозвиненість внутрішнього ринку* для багатьох видів машинобудівної продукції (як наслідок, виробничі потужності завантажені на 50 – 65 %).

ЄС змушує Україну накласти суттєві обмеження у наданні податкових пільг підприємствам машинобудування (перш за все, у таких пріоритетних галузях, як автомобіле–, судно–, літакобудування та у космічній галузі) – *заборона використання податкових пільг для покриття поточних витрат підприємств, тобто субсидування операційної діяльності* (зокрема, в ЄС податкові пільги допускаються тільки для підтримки інвестиційних проектів).

Розвиток енергетичного сектора в рамках угоди про ЗВТ+ з ЄС можливий в умовах розбудови транскордонних ринків електроенергії, а згодом у поступовому формуванні єдиного енергетичного ринку з ЄС. Завдяки гармонізації регуляторного середовища на ринку електроенергетики з правилами ЄС, інтеграції електромереж і забезпеченню безпеки ядерної енергетики може бути забезпечене підвищення ефективності і конкурентоспроможності української енергетики.

В той же час проявляється слабка можливість *українських енергетичних компаній експортувати електроенергію* внаслідок нерозвиненої інфраструктури і відмінності технічних стандартів і правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС і України. Крім того, ЄС може *залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів* із огляду на субсидування українських виробників.

III. Переміщення капіталів

В рамках ЗВТ+ ЄС і України ***у сфері поточних платежів і руху капіталу*** *сторони:*

- *зобов'язуються не обмежувати і дозволяти здійснювати будь–які платежі та перекази на поточний рахунок платіжного балансу між ЄС та Україною у вільно конвертованій валюті;*
- *повинні забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з надходженням прямих інвестицій, і ліквідацію або репатріацію цих інвестицій та будь-якого прибутку, що отримується з них. Це стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки;*
- *повинні забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з наданням кредитів, які стосуються комерційних операцій або наданням послуг, а також капіталу, пов'язаного з інвестиційним портфелем і фінансовими позиками та кредитами інвесторів іншої договірної сторони;*
- *можуть уводити захисні заходи щодо руху капіталу між ЄС і Україною на термін, що не перевищує 6 місяців, якщо такі заходи є вкрай необхідними.*

Крім того, Україна розглядає можливість відкриття їй доступу до структурних фондів ЄС.

Наприклад, нова програма співробітництва України з Міжнародним валютним фондом (МВФ), угоду про реалізацію якої було підписано 30 квітня 2014 р., передбачає виділення Києву 17,01 млрд дол. упродовж двох років з негайним наданням 3,19 млрд дол., з яких 2 млрд дол. піде на погашення бюджетного дефіциту. Крім того, ця Угода також надає можливість Україні залучити кошти інших міжнародних донорів.

Кредит за програмою stand–by має *розблокувати надання допомоги з боку інших іноземних партнерів*, перш за все, *країн Євросоюзу, США, Японії* тощо. Загальний обсяг зовнішньої допомоги Україні має становити 27 млрд дол., заявив керівник місії фонду в Україні Микола Георгієв. Натомість українська влада *зобов'язується провести широкомасштабні економічні реформи* [133].

В той же час ціла низка передбачених Угодою заходів пов'язана з ***величезними інвестиціями****, які навряд чи можуть бути покриті у суттєвій частині з фондів ЄС (особливо з урахуванням поточної фінансової напруги в Євросоюзі).*

У більшій своїй частині ці необхідні інвестиції – тільки проблеми України. Однак поки що незрозуміло, *з яких джерел будуть покриватися відповідні витрати в Україні*, оскільки:

- *державні фінанси* недостатні навіть для підтримки поточної спроможності здійснення критично важливих виплат – пенсій та іншої соціальної допомоги, цінових дотацій і утримання комунального господарства;
- масштабне залучення *українського приватного капіталу* можливе тільки за наявності конкретно прорахованих і комерційно життєспроможних проектів у пріоритетних сферах. Указані пріоритети, як це вже стало традиційним для України, визначалися в кулуарах бюрократичних дебатів без публічних дискусій за участю недержавних структур.

ЄС також поки що *не підтримав ідею включення положень щодо посилення фінансово–технічної допомоги зі своїх структурних фондів* безпосередньо в текст Угоди про ЗВТ+, оскільки остання має рамковий характер та не повинна закріплювати якісь конкретні показники. Водночас *Євросоюз не вважає постановку такого питання безперспективною в разі його оформлення за межами положень Угоди.*

IV. Переміщення робочої сили

Українська сторона наполягає на перспективі запровадження всіх «чотирьох свобод» у відносинах України з ЄС, тобто запровадження ***вільного руху робочої сили***.

В Угоді Україна має певні можливості розширити свій доступ до участі у свободі руху працівників і пов'язаною з нею свободою здійснення економічної діяльності, на що впливатимуть такі чинники:

- *економічні:* рівень економічного розвитку України, обсяг торговельно–економічних зв'язків, ступінь інтегрованості її економіки у спільний ринок ЄС;
- *політичні:* рівень політичних відносин і пріоритетність України для ЄС.

Запровадження вільного руху робочої сили є найскладнішим завданням з усього переліку заходів, необхідних для *створення спільного ринку праці між Україною та ЄС.* Складність пояснюється об'єктивними причинами:

- *внутрішнього характеру:* поширення на Україну всіх чотирьох свобод, включаючи вільний рух осіб, вимагатиме від неї досягнення повної відповідності всьому пакету законодавства ЄС щодо спільного ринку на тому рівні, якого досягли країни Європейського Економічного Простору (ЄЕП). *Приведення українських норм і стандартів у цій сфері у відповідність до ЄС є* ***надзвичайно затратними***. Головними проблемами є:
  - *здатність українського приватного сектора* пристосуватися до найбільш складних частин законодавства ЄС;

- *інституційна спроможність українського уряду* регулювати імплементацію директив ЄС;
- *здатність української судової системи* забезпечувати застосування директив ЄС;
- залишається незрозумілим, у якому ступені Україна буде *готова передати частину свого суверенітету ЄС,* не маючи доступу до процесу прийняття рішень усередині ЄС;
- *наявність потужного міграційного потенціалу населення України*, який підживлюється різницею у показниках соціально–економічного розвитку між Україною і ЄС;
- *зовнішнього характеру:* досить жорстка позиція ЄС до запровадження вільного руху робітників із Україною обумовлена:
- *загальною негативною налаштованістю* країн – членів ЄС *до взаємного відкриття ринків праці* між ЄС та третіми країнами, з якими утворено економічний союз;
- серед країн – членів ЄС *відсутнє єдине бачення механізмів забезпечення доступу робітників із третіх країн на власні ринки праці.* Як наслідок, практично нічого не говориться про вкрай актуальні проблеми *режиму працевлаштування українських громадян на території ЄС.*

Отже, оцінюючи можливості та загрози для України від створення ЗВТ з ЄС, можна зробити декілька попередніх висновків:

1) ключова роль в економічних ефектах тут відводиться *динамічним ефектам,* тобто таким, що з'являються згодом. Отже, не слід очікувати рішучої зміни кон'юнктури відразу після підписання угоди. Ці ефекти переважно знаходяться у площині отримання здобутків від утворення умов як для іноземних інвесторів (переважно з ЄС), так і для внутрішніх, які планують експортувати свою продукцію до розвинутих країн;
2) *значна зарегулюваність ведення бізнесу в Україні* призводить до падіння конкурентоспроможності вітчизняних виробників порівняно із закордонними. Водночас *навіть для невеликих підприємств зростають можливості збуту української продукції* на ринки ЄС. Практика ЄС свідчить, що невеликі компанії здатні успішно експортувати свою продукцію, не маючи власної розгалуженої збутової мережі за кордоном, *за рахунок утворення експортних асоціацій*;
3) *технічні стандарти ведення бізнесу ЄС* створюють в окремих випадках необхідність додаткових інвестицій, однак ці норми не протиставляються технічним стандартам експорту до інших країн, у тому числі, й до МС;

4) *мовні бар'єри, відсутність безвізового режиму* ускладнюють пошук партнерів та узгодження позицій, застосування менеджерських прийомів ведення бізнесу;

5) угода з ЄС дозволить *значно знизити* (а може, й звести нанівець) *спотворюючий вплив гігантського тіньового сектора* в економіці України як у системі зовнішної торгівлі, так і в конкурентному середовищі. Створення ЗВТ з ЄС формує єдиний підхід до регулювання експортно–імпортних операцій європейського стандарту, що означає практично *автоматичний «імпорт» рівня конкуренції з ЄС до України*.

2.4. Розвиток співпраці України з СНД / ЄврАзЕС

2.4.1. Співробітництво України з пострадянськими країнами

Торговельно–економічні зв'язки України з ЄврАзЕС у новій історії фактично розпочались ще до утворення цієї організації через систему двосторонніх міжкраїнових домовленостей та СНД. Розгляд питання про співпрацю з країнами колишнього СРСР слід вести з позиції існування усіх інтеграціних ініціатив. З огляду на утворення нового інтеграційного треку ЄврАзЕС, а тим більше, утворення Митного союзу та планування утворення єдиного економічного союзу в 2015 р., на порядок денний виходить необхідність модернізації або ревізії існуючих домовленостей, у першу чергу, з Росією.

Розглянемо еволюцію взаємовідносин між Україною та СНД / ЄврАзЕС за останні 22 роки.

Першу Співдружність Незалежних Держав (СНД) було створено *угодами 1991 – 1992 рр.* як механізм консультацій, і Україна є повноправним учасником цих договорів.

Друга ґрунтується на *Статуті 1993 р.*, яким СНД уже створюється як повноцінна міжнародна організація [139].

«Механізм цивілізованого розлучення» – саме таке визначення СНД міцно закріпилося в Україні, і саме воно всі ці роки визначало українську позицію щодо Співдружності. Економічна компонента цього «розлучення» наявно прослідковується у формуванні ринкових зв'язків після розпаду СРСР.

Включення ринкових механізмів докорінно змінило уявлення про раціональність зв'язків між колишніми радянськими республіками і виявило ступінь неконкурентоспроможності вітчизняної промисловості.

Як тільки колишні, багато в чому віртуальні, внутрішні ціни на товари та послуги стали наповнюватися ринковим змістом і відображати реальні витрати виробництва і транспортування, з'ясувалося, що багато колишніх міжреспубліканських зв'язків нерентабельні. А коли з'явилася можливість вільно вибирати ринки, то виявилося, що значну частину експорту набагато вигідніше переорієнтувати на «далеке зарубіжжя» [141, с. 96].

Ці фактори посилили дезінтеграційні процеси, інакше кажучи, створили реальну картину ринкового простору, яка йшла в розріз з інтересами інтеграторів із СНД.

Одна з перших спроб реінтеграції на пострадянському просторі сталася в березні 1992 р.: глави урядів усіх країн СНД (крім України) підписали в Москві *Угоду про принципи митної політики*, що передбачала створення Митного союзу. Через два місяці вони уклали в Ташкенті Угоду про співробітництво в галузі зовнішньоекономічної діяльності.

Після розпаду єдиного рублевого простору (вересень 1993 р.) був підписаний рамковий *Договір про економічний союз* строком на 10 років, що передбачав поетапне створення в рамках усієї Співдружності зони вільної торгівлі, Митного союзу, спільного ринку товарів, капіталів, робочої сили і, нарешті, валютного союзу. Спочатку його підписали дев'ять держав, пізніше приєдналися Туркменія і Грузія як повноправні члени, а Україна – як асоційований [141, с. 94].

При цьому повноцінної участі України в таких інтеграційних ініціативах не брала, перебуваючи лише у статусі спостерігача. Однак угода 1994 р., яка стосується створення *угоди про вільну торгівлю*, стала фундаментальною у двосторонніх відносинах між Україною та країнами СНД.

У 1993 – 1994 рр. було зроблено спробу інтегрувати всі 12 країн СНД в *економічний союз* під егідою Росії шляхом поетапного формування міждержавної зони вільної торгівлі, Митного союзу, спільного економічного простору. 24 вересня 1993 р. було підписано *Договір «Про створення Економічного союзу»*, в розвиток якого було прийнято низку документів, спрямованих на інтеграційну взаємодію республік колишнього СРСР, включаючи *Угоду про створення Зони вільної торгівлі* від 14 квітня 1994 р., *Угоду про створення Платіжного союзу держав – учасниць СНД* від 21 жовтня 1994 р., *Угоду про Митний союз* від 20 січня 1995 р.

Однак, зазначені угоди не були реалізовані, концепція реінтеграції всіх країн СНД в економічний союз суперечила об'єктивним тенденціям розвитку новонароджуваних незалежних країн [142, с. 4]. Так, у форматі країн 12 країнам СНД не вдалося створити навіть повноцінної зони вільної торгівлі.

Вже з кінця 1993 р., у тому числі через побоювання посилення імперських амбіцій РФ і відродження СРСР, національні еліти ряду країн взяли курс на дистанціювання від Росії. З середини 1990–х рр. посилився вплив зовнішніх факторів на процеси в СНД: помітно зросло значення міжнародних фінансових організацій – МВФ і МБРР, які кредитували уряди країн СНД, у тому числі, й України, активізувалися політика й економічна дипломатія зарубіжних країн, які переслідують свої інтереси в регіоні.

У грудні 1995 р. керівники Росії, Білорусії і Казахстану підписали *Угоду про Митний союз*, вчинивши тим самим нову спробу інтеграційного зближення, але вже в більш вузькому складі. І знову Україна в цьому проекті участі не брала.

У рамках першого на просторі СНД регіонального угруповання об'єдналися країни, які були готові до зближення з Росією з економічних, політичних чи оборонних причин у зв'язку із загальними зовнішніми загрозами (ісламський радикалізм, наркобізнес, транскордонна злочинність). Приблизно в цей же час з'явився альтернативний регіональний блок – *міждержавне об'єднання ГУУАМ*, що включало на момент утворення (1997 р.) Грузію, Узбекистан, Україну, Азербайджан і Молдову (пізніше – ГУАМ, без Узбекистану) [142, с. 5].

Організація за демократію та економічний розвиток (ГУАМ) є міжнародною регіональною організацією, яка заснована Азербайджанською Республікою, Грузією, Республікою Молдова та Україною 10 жовтня 1997 р. та створена 23 травня 2006 р. Взаємодія країн – членів ГУАМ реалізується в рамках ООН, ОБСЄ та інших міжнародних організацій. У 2003 р. ГУАМ надано статус спостерігача в Генеральній Асамблеї ООН.

Співробітництво в рамках Організації здійснюється в політичній, економічній, правоохоронній та гуманітарній сферах.

Система функціонування ГУАМ включає галузеве та міжнародне співробітництво.

Основним органом ГУАМ є Рада, яка здійснює свою роботу на чотирьох рівнях: глав держав, міністрів закордонних справ, національних координаторів та постійних представників; рішення приймаються за принципом консенсусу [143].

Повертаючись до мейнстриму інтеграційних процесів на теренах колишнього СРСР, слід зазначити, що на кінець 90–х рр. прийшлась гостра фаза світової економічної кризи (Східноазійська криза 1998 р.), яка тимчасово зруйнувала інтеграційну взаємодію між країнами СНД і позначилась на загальному економічному розвитку, а в РФ навіть було оголошено дефолт.

У лютому 1999 р. було підписано *Договір про Митний союз і Єдиний економічний простір*, який передбачав поетапне формування єдиного економічного простору п'яти країн – Росії, Білорусії, Казахстану, Киргизії і Таджикистану. На першому етапі мала бути забезпечена реалізація в повному обсязі режиму вільної торгівлі, а на другому – завершена організація Митного союзу (МС), що передбачало створення єдиної митної території, прийняття спільного митного тарифу, скасування контролю на внутрішніх кордонах, уніфікацію механізмів регулювання економіки і зовнішньоторговельної сфери.

І знову Україна в цьому об'єднанні участі не брала, що свідчило про неготовність країни до широкої інтеграції.

На відміну від Угоди 1995 р. про митний союз новий Договір мав комплексний характер і був спрямований на всебічне економічне зближення країн–партнерів, досягнення досить високого ступеня однорідності їх господарських комплексів. Згідно з цим Договором, єдиний економічний простір п'яти країн передбачалося створити до 2003 р., що з урахуванням того, що стався відкат у формуванні Митного союзу в 1997 – 1999 рр., було нереально.

На тлі інтеграційних невдач у рамках ЄврАзЕС Росія ініціювала новий проект, що отримав назву «*Єдиний економічний простір Росії, України, Білорусії і Казахстану*» або коротко – «ЄЕП чотирьох» в 2003 р.

Принципово новим моментом порівняно з ЄврАзЕС була участь України, а також краща підготовка учасників цього проекту (економічно найбільш розвинені країни СНД, пов'язані одна з одною в обробних галузях) до вирішення інтеграційних завдань. Однак через серйозні розбіжності у позиції України та інших учасників проекту щодо майбутньої конструкції єдиного простору і глибини взаємодії в новому регіональному об'єднанні цей проект не був реалізований [142, с. 5 – 9].

Це підтверджується бажанням України розглядати участь в ЄЕП тільки у форматі створення зони вільної торгівлі та умов для переміщення капіталу, послуг і робочої сили без участі у створенні наднаціональних органів, що суперечило конституції країни. І виразилося це у приєднанні до тих документів, які регламентують вищеназвані «свободи».

19 вересня 2003 р. Угоду про формування ЄЕП було підписано і 20 квітня 2004 р. ратифіковано із застереженням, що *Україна буде брати участь у формуванні та функціонуванні Єдиного економічного простору в межах, визначених Конституцією України*.

Отже, Україна, ратифікувавши Угоду про формування Єдиного економічного простору, повинна була діяти відповідно до зазначених в Угоді цілей і завдань

з виконання передбаченої *Концепцією програми заходів із формування Єдиного економічного простору* [131, с. 28]. Фактично процес економічної інтеграції далі рівня зони вільної торгівлі не просунувся, а реалізація економічного співробітництва формувалась у рамках підписання двосторонніх угод. Більше того, навіть зона вільної торгівлі мала ряд суттєвих обмежень та виключень, які спотворювали конфігураційний простір.

Вступ України до СОТ у 2008 р. додатково створив інституційну перешкоду для подальшої інтеграції країни до Митного союзу, не кажучи вже про ЄЕП, ЄврАзЕС. На той момент жодна з країн об'єднання, що не була членом СОТ. Цей факт свідчив про розсинхронізацію зовнішньоекономічної політики України і країн СНД.

Як вважають у Росії, їхня країна зазнала багатомільярдних непрямих утрат у торгівлі з країнами СНД, зокрема з Україною, у зв'язку з тим, що рівень імпортних мит у більшості держав Співдружності був помітно нижчим, ніж у РФ. У такій ситуації Росія не вбачає перспектив і позитивних ефектів збереження безмитної торгівлі в межах СНД. Не виключено, що РФ дійсно через високі митні тарифи втрачала частку власного експорту та відхиляла імпорт із третіх країн на користь партнерів за Співдружністю, тоді як останні, маючи низькі мита, фактично ставили російських постачальників в однакові конкурентні умови з компаніями з далекого зарубіжжя. Відтак держави СНД одержували подвійну вигоду: переваги в ціновій конкуренції на ринку РФ і можливість стимулювання такої конкуренції на власних ринках за рахунок вирівнювання стартових умов для всіх постачальників [144, с. 6]. Всі ці аргументи створили концепцію можливості тільки «високої» інтеграції (економічний союз) з РФ в обмін на усі вигоди від інтеграції.

У 2010 р. Росія, Казахстан і Білорусь підписали всі 17 документів щодо створення Єдиного економічного простору.

До 2011 року формально був створений *«Митний союз» (МС) ЄврАзЕС* (за участю РФ, Білорусі, Казахстану) з низкою вилучень обмежень і перехідних періодів. І вже в 2012 р. став функціонувати *«загальний ринок» ЄврАзЕС* (за участю РФ, Білорусі, Казахстану) із забезпеченням «чотирьох свобод» між державами–учасниками: руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили. Однак загальний ринок, наприклад, у сфері торгівлі нафтою, до сьогодні не працює і має, за словами голови колегії Євразійської економічної комісії, перспективу поступового створення в 2025 р.

У такому випадку цілком логічним виглядає з боку України і відмова від штучного прискорення інтеграційного процесу. Що надалі підтвердилося у форму-

ванні інституційних розривів в інтеграційному процесі ЄврАзЕС, коли на етапі створення економічного союзу ЄврАзЕС не сформований повноцінний митний союз. Цей факт свідчить не про послідовність, а скоріше про паралельність інтеграційного процесу в ЄврАзЕС, проти якого виступала і виступає Україна.

Статус України як спостерігача в ЄврАзЕС не входить у протиріччя з реалізацією євроінтеграційної стратегії нашої держави. У цьому статусі Україна має право брати участь у засіданнях відповідних органів без права голосу. Рішення ЄврАзЕС є обов'язковими для розгляду (але не для впровадження) у відповідних органах країн–членів.

Однак, оскільки на практиці рішення ЄврАзЕС впроваджуються країнами залежно від їх зацікавленості у прогресі зближення і реінтеграції, можна зробити висновок, що *ЄврАзЕС, виконуючи досить формальні і обмежені функції, останнім часом по суті грав роль комунікаційного майданчика для країн МС і України,* а також і для інших країн, що залежать від РФ і зацікавлених в глибокій співпраці з МС (Киргизії, Таджикистану, Вірменії). Вироблення більш суттєвих рішень була віднесена до компетенції МС.

Водночас можна припустити, що РФ не зацікавлена підтримувати і розвивати органи ЄврАзЕС паралельно з іншими установами в рамках євразійського інтеграційного проекту і прагне форсованими темпами посилити здатність інститутів Євразійського союзу, який в перспективі після 2015 р., імовірно, буде єдиним впливовим інтеграційним утворенням на території СНД. Міжнародній організації ЄврАзЕС належить функціонувати до 2015 р., тобто до того часу, коли буде сформований *Євразійський економічний союз* [145, с. 55].

За словами колишнього прем'єр–міністра України М. Азарова, «пріоритетами в розвитку двосторонніх відносин для України були: повноцінне функціонування зони вільної торгівлі без вилучень і обмежень між країнами СНД; гармонізація технічних регламентів та спрощення процедур у взаємній торгівлі (оскільки Угода держав – членів Митного союзу містить норми щодо усунення технічних бар'єрів з державами СНД, які не є членами Митного союзу).

Відтак, торговельно–економічне співробітництво між Україною та Росією відбувається на фоні інтеграції обох країн до світового економічного простору. Забезпечення в Україні сприятливого інвестиційного клімату є питанням стратегічної важливості, оскільки він великою мірою визначає динаміку соціально–економічного розвитку країни та темпи модернізації національної економіки.

Оптимальним кроком для України розглядалося одночасне функціонування ЗВТ+ з ЄС та функціонування ЗВТ із СНД та окремо з МС ЄврАзЕС в рамках концепції «3+1» у модернізованому вигляді на основі балансу інтересів. Укра-

їна й сьогодні готова відповісти на занепокоєння партнерів, яке виникло щодо нібито майбутнього перенасичення українського ринку європейськими товарами і «витискання» українських товарів до Митного союзу, оскільки існують абсолютно надійні, апробовані у світовій торгівлі механізми запобігання реекспорту товарів на територію Митного союзу, коли буде досягнута домовленість про елементарні заходи визначення країни походження товару.

Це не створює юридичної колізії, і ця організаційно–правова конструкція на основі статті XXVIII угоди про ЗВТ СНД прямо вказує на можливість долучення сторін до інших угод про ЗВТ на умовах правил СОТ, а саме: Статті XXIV GATT 1994.

Більше того, ст. 39 Угоди про Асоціацію України з ЄС «Угоди з іншими країнами» вказує, що угода «не перешкоджає збереженню або встановленню митних союзів, зон вільної торгівлі або домовленостям про прикордонну торгівлю за тим винятком, коли вони вступають у конфлікт з торговельними домовленостями, передбаченими цією Угодою».

Такий розвиток подій є об'єктивно логічним шляхом розвитку країни, який підтримували різні уряди країни і різні політичні партії, що дає змогу уникнути означених проблем та по новому подивитись на можливості та загрози, які витікають із нового конфігураційного простору.

2.4.2. Асиметрія умов співпраці з країнами ЄврАзЕС

Аналіз можливостей і загроз від створення Україною ЗВТ з МС ЕврАзЕС розглядався багатьма науковими центрами і провідними вченими України і Росії, зокрема з урахуванням комплексної взаємодії в рамках СОТ [83; 126 – 145].

Основні напрями, за якими виявилася ***асиметрія співробітництва України з країнами Митного союзу та Єдиного економічного простору в рамках ЄврАзЕС***, можна показати таким чином:

1) ***Інтеграційна привабливість Митного союзу*** для України все ще існує з огляду на *збереження структури промисловості, що склалася за часів СРСР*, але з появою і розвитком нових технологічних укладів така привабливість слабшає. Приєднання до МС сприймається певною частиною населення (перш за все, Сходу і Півдня України) як дієвий антикризовий крок, який дозволить розширити доступ на ринки Росії, Білорусі та Казахстану, реанімувати роботу підприємств, збільшити кількість робочих місць.

Водночас *інтеграційна база* (зовнішня торгівля, промислова кооперація тощо) *значною мірою втрачена*, і перспектив її відновлення немає.

Серед указаних трьох центрів тяжіння на Євразійському континенті (ЄС, Китай і Росія) саме Росія – найслабша за економічним (в тому числі, інноваційним) потенціалом. Сировинний характер російської економіки не обіцяє Росії інноваційного лідерства в євразійській інтеграції (серед країн БРІК у Росії у структурі експорту частка продукції обробних галузей найнижча і становить усього 13 %, що у 5 – 7 разів менше, ніж у решті країн БРІК. Більше того, за 2000 – 2011 рр. цей показник у Росії скоротився вдвічі, а у Китаю – навпаки, ще більше зріс).

Країни Митного союзу ЄврАзЕС сьогодні не є ядром світової економіки і не в змозі успішно конкурувати на світових товарних ринках. Як довела практика розвитку успішних країн, конкурентоспроможність напряму пов'язана з тим, який технологічний уклад домінує в її економіці. На жаль, країни СНД поки ще не можуть дозволити собі вихід на 5–й або 6–й технологічні уклади.

Отже, очікування України від співробітництва з країнами Митного союзу і Єдиного економічного простору в рамках ЄврАзЕС щодо структурної перебудови своєї економіки на інноваційні основі як єдино можливого ефективного механізму глибинної модернізації в такій реальній ситуації вкрай примарні.

2) В обсягах ***зовнішньої торгівлі*** з країнами МС Україна має 60 – 65 млрд дол. США щорічно, незважаючи на кризові роки.

Водночас торговельні відносини в МС залишаються *незбалансованими.* Домовленості про умови функціонування МС містять значну *кількість винятків і неврегульованих питань*. Існує більш як *400 винятків* до домовленості про вільний рух товарів у межах МС, що значно вихолощують саме поняття МС.

Жодна з країн – членів МС – ані Казахстан, ані Білорусь – не мають *додатного сальдо в торгівлі з іншими партнерами по МС*. Зате його має Росія у торгівлі зі своїми партнерами. Звідси очевидно, що МС вигідний насамперед Росії. Така інтеграція *перекриває європейські перспективи України*.

3) ***Структура зовнішньої торгівлі України*** *з МС* має традиційне *моногалузеве спрямування*, а саме:

- *з експорту* – це продукція українського машинобудування, металургії та сільського господарства (65 % загального експорту);
- *з імпорту* – це енергетичні матеріали (газ і нафта – до 70 %).

Таке моногалузеве спрямування зовнішньої торгівлі України з МС може функціонувати *незалежно від інтеграції у спільне формування*.

Експорт продукції машинобудування України до країн МС значно більший, ніж до ЄС, але ця продукція має попит на ринках МС не через відсутність

мит, а через *специфічний (неінноваційний) асортимент і нижчу ціну*. Крім того, близько 40 % експорту такої продукції – це залізничні транспортні засоби. Для України це високоризикований експорт, бо орієнтований на одну країну і має невисоку якість (тобто його може швидко замістити інша країна, наприклад, Корея).

Імпорт енергетичних матеріалів із країн МС має свою специфіку в тому, що Росія продаватиме їх Україні і без входження її в МС, як це робить країнам ЄС, Китаю, Туреччині та іншим.

В ***експорті послуг*** *з України до МС* домінує трубопровідний транспорт (до 45 %). Але вказаний експорт послуг *не є високотехнологічним* і перспективним з точки зору створення економіки майбутнього.

4) ***Тарифна політика МС*** на 92 % сформувалася *на основі російської системи митних тарифів*. Росія сьогодні є членом СОТ, і перегляд будь–яких тарифів у найближчі роки не передбачається.

Митні тарифи країн МС на більшість продукції *значно вищі, ніж в Україні*. Українські митні тарифи обумовлені угодою із СОТ, і їхній перегляд (та ще й у більший бік) викликає різку негативну реакцію з боку країн – членів СОТ. Митні тарифи Росії обумовлені також її угодою в рамках СОТ, і *заради України їх знижувати ніхто не збирається*.

Тарифна система України в 2007 – 2008 рр. була адаптована до СОТ, тому має серйозні відмінності і диспропорції від тарифної системи МС:

- порівняння *середніх увізних мит* МС і *середніх зв'язаних мит* України вказує на значну відмінність у рівнях тарифного захисту, який є значно вищим у МС для 13 з 16 секторів економіки;
- *середній митний тариф України* ***вдвічі нижчий***, ніж середній тариф МС. У разі приєднання України до МС підвищення рівнів тарифного захисту за низкою товарних груп призведе до порушення взятих під час приєднання до СОТ зобов'язань щодо зв'язування рівнів тарифного захисту. Вищі імпортні тарифи у МС означатимуть, що Україна (у разі приєднання до МС) *зтикнеться з вищою вартістю імпорту з третіх країн*, зростанням інфляції та змінами у регіональних торговельних потоках на користь Росії, Білорусі та Казахстану.

Нетарифні заходи регулювання *торгівлі товарами* в Україні також регулюються нормами СОТ. Це – кількісні обмеження, технічне регулювання, фітосанітарний контроль тощо, що викликає необхідність узгодження зобов'язань у рамках СОТ із принципами і нормами, що діють у рамках МС.

Торгівля послугами, захист прав інтелектуальної власності також регулюються в Україні нормами СОТ, що викликає необхідність узгодження зобов'язань у рамках СОТ з принципами і нормами, що діють у рамках МС.

Приєднання України до МС з Росією, Білоруссю та Казахстаном ***без серйозних ускладнень*** *можливе* за таких умов:

- *після вступу усіх трьох країн* – Росії, Білорусі та Казахстану – до СОТ;
- прийняття Росією, Білоруссю і Казахстаном торговельних бар'єрів до третіх країн на рівні *не вище, ніж прийняла Україна під час вступу до СОТ.* За умови набуття членства в СОТ митний союз між усіма вказаними країнами (Україною, Росією, Білоруссю та Казахстаном) може бути утворений за таких умов: спільний зовнішній тариф до третіх країн *не повинен бути вище зв'язаного тарифу* тієї країни–члена митного союзу із чотирьох, яка *погодить його на найнижчому рівні під час вступу до СОТ*. Відтак, у разі приєднання України до МС можливі два варіанти розвитку подій:
- або Росія, Казахстан, Білорусь як члени МС повинні прийняти як спільні митні тарифи такі рівні тарифів, які не будуть перевищувати зв'язані українські, рівень яких було узгоджено під час вступу України до СОТ;
- або якщо вони не погодяться, то Україні доведеться відкликати попередньо погоджені у рамках СОТ тарифні поступки на переговорах, що є дуже малоймовірним кроком для України. Тобто Україна згідно зі ст. XXVIII ГАТТ повинна буде забезпечити виконання наступного правила зміни розкладів зобов'язань країн – членів СОТ: *у разі відкликання погоджених тарифних поступок постає питання забезпечення компенсації тим країнам, чия торгівля могла зазнати втрат внаслідок збільшення митних ставок.*
- приєднання Росії, Білорусі та Казахстану вже які членів СОТ до переговорів України щодо зони вільної торгівлі з ЄС. Якщо ж Україна на цей момент вже матиме ЗВТ з ЄС, то може розглядатися питання щодо створення ЗВТ на умовах, узгоджених між п'ятьма країнами.

Якщо вищевказані умови не виконані, то вступ України до МС означає:

- розрив існуючого договору України з СОТ та початок переговорів на нових умовах;
- розрив усіх домовленостей про асоціацію з ЄС і теретичне відстрочення переговорів щодо нової угоди з ЄС тільки після вступу до СОТ усіх трьох країн – членів МС.

5) Україна розглядає ***співробітництво з Митним союзом тільки за формулою 3+1*** *б*ез втрати суверенітету над своєю митною територією.

Водночас Росія наполягає на повноцінному членстві України у МС. Митний союз – це певний рубікон для країни–учасниці, адже на цьому етапі економічної інтеграції країна вперше поступається частиною свого суверенітету. Для України це означає, як мінімум, єдиний митний кодекс, і внесення змін до цього документа можливе лише за згодою всіх учасників МС.

Повноцінне входження України до Митного союзу призведе до *створення наднаціонального органу та істотного звуження суверенітету* України на тлі безумовного лідерства Росії у МС. Наднаціональний орган, який регулює питання митного регулювання, бере на себе функції держави.

З огляду на те, що Україна і країни МС мають різні структури експорту та й економіки взагалі, об'єктивно виникатиме конфлікт інтересів усередині такого об'єднання через різне бачення структури та змісту митного кодексу. Більше того, панівне становище РФ та неконсенсусний розподіл голосів під час прийняття рішень створює і політичні загрози для України.

Крім того, членство у Митному союзі ЄврАзЕС закриває можливості економічної інтеграції з ЄС на рівні навіть ЗВТ через різні юридичні підходи організації зовнішньої торгівлі – визначення митної вартості, походження товарів, зв'язаних тарифів, митних процедур тощо. Ця контраверсійність звужує можливості маневрування економічної політики країни і збільшує системні зовнішні загрози.

2.5. Порівняння форм регіональної економічної інтеграції України

Розглянемо ключові теоретичні та організаційно–правові аспекти *процесу економічної інтеграції України в рамках Митного союзу ЄврАзЕС або асоціації з ЄС і підписання поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС*.

а) ***Порівнюються два різних рівня економічної інтеграції***: Митний союз і зона вільної торгівлі. Більш детально це видно на рис. 2.4 – різнорівнева інтеграція України з ЄС і ЄврАзЕС.

ЗВТ – зона вільного руху товарів та послуг походженням із країн–учасників на основі принципів СОТ *зі збереженням власного законодавства у відносинах із третіми країнами*. Тобто у традиційному розумінні, ЗВТ – це група країн, які відмінили між собою тарифи на всі чи більшість товарів та нетарифні заходи, які впливають на торгівлю між ними. Зони вільної торгівлі не мають єдиного спільного зовнішнього тарифу. Країни, що беруть участь у них, можуть застосовувати свої власні тарифи до третіх країн [147].

МС – єдина митна територія, на якій вільно рухаються товари та послуги походженням із країн–учасників на основі принципів СОТ *із передачею повноважень зі встановлення митного тарифу, а також інших митних процедур та частково податкового законодавства на наднаціональний рівень* без збереження власного митного законодавства у відносинах з третіми країнами.

Рис. 2.4. Різнорівнева інтеграція України з ЄС і ЄврАзЕС

Складено за [146].

Тобто МС – це більш високий рівень інтеграції, бо він, окрім вільної торгівлі між країнами – членами МС, встановлює спільний зовнішній тариф для третіх країн. Члени Митного союзу домовляються про скасування всіх тарифів між собою. Проте вони замінюють свої індивідуальні тарифи на спільні (уніфіковані) ставки імпортних тарифів, які застосовуються членами Митного союзу до країн, що не є членами союзу. Згідно з правилами СОТ, ці зміни не можуть бути використані для збільшення загального рівня захисту внутрішнього ринку [147].

Таким чином, під Митним союзом розуміють *політико–економічне об'єднання*, яке створюється з метою координації зовнішньоекономічної політики держав, регламентації обсягів, структури та умов здійснення експорту, імпорту та транзиту товарів чи інших предметів. У ст. XXIV ГАТТ Митний союз визначається як заміна двох чи більше митних територій на одну митну територію у такий спосіб, що [131]:

- мито та інші обмежувальні засоби регулювання торгівлі (за винятком деяких дозволів у разі необхідності) скасовуються відносно основної частини торгівлі між складовими територіями союзу чи принаймні відносно основної частини торгівлі товарами, які походять із таких територій;
- в основному, таке саме мито та інші засоби регулювання торгівлі застосовуються кожним із членів союзу до торгівлі з територіями, які не входять до цього союзу.

Практика сучасних інтеграційних процесів свідчить, що ці теоретичні визначення можуть суттєво відрізнятись від реальних домовленостей. Наприклад, із загального масиву домовленостей можуть бути виключені питання торгівлі послугами, а також можуть застосовуватись спеціальні мита, компенсаційні та антидемпінгові мита, як це існує в межах МС ЄврАзЕС.

Таке протиріччя понять «Зона вільної торгівлі» або «Митний союз» само по собі унеможливлює консенсусну парадигму інтеграційної стратегії України і ***виключає можливість одночасного приєднання України і до МС ЄврАзЕС, і до поглибленої та всеосяжної ЗВТ з ЄС***, через взаємне виключення організаційно–правових основ принаймні за сьогоднішніх умов. Теоретично відмінність Митного союзу від зони вільної торгівлі полягає у встановленні спільного митного тарифу, спільних митних процедур.

У той же час режим ***одночасного функціонування ЗВТ України з ЄврАзЕС і ЄС*** цілком можливий, оскільки напряму не суперечить міжнародним домовленостям. Крім того, вказана парадигма відносин чітко закріплює неприєднання і непередачу частини суверенних прав України до наднаціональних органів як в ЄС, так і в ЄврАзЕС.

Підписання у квітні 2014 р. урядом України політичної частини Угоди про Асоціацію з ЄС не порушує вказаний баланс інтересів.

Розглянемо *роль наднаціональних органів управління* в рамках інтеграції України з ЄС і ЄврАзЕС.

Із самого початку створення ЄврАзЕС було закріплено домінуючу роль Російської Федерації та скасовано принцип «одна країна – один голос». РФ отримала у Спільноті 40 голосів і 100 у Міждержавній Раді – вищому органі керування ЄврАзЕС [145].

З 2012 р. утворена Євразійська Економічна комісія – наднаціональний орган, рішення якого приймаються на колегіальній основі й обов'язкові для виконання усіма членами МС ЄврАзЕС [145]. Загалом ЄврАзЕС за формою нагадує ЄС, має схожі інститути, за змістом заявляє про пріоритетність економічного розвитку в умовах кризових явищ і глобальної нестабільності, знаходиться на стадії формування.

У рамках поглибленої і всеосяжної ЗВТ України з ЄС не передбачається (!) створення наднаціонального органу, а лише утворюється спільна комісія без надбання наднаціональних повноважень. Водночас прийняття й *імплементація Угоди про Асоціацію з ЄС несе в собі велику кількість зобов'язань у регуляторних питаннях: від технічних регламентів до екологічних стандартів, що існують ЄС і відомі як Asquis communautaire*.

Тобто без інституційно оформленої інтеграції йдеться фактично про рівень інтеграційної взаємодії України, який наближається до членства в ЄС. Такий стан речей свідчить про *переважання в ЄС функціонального підходу до інтеграції на противагу переважно інституційному підходу з боку ЄврАзЕС* [147, с. 15].

Питання передачі частини суверенітету для України, яка отримала незалежність трохи більше як 20 років тому, є критично важливим. Більше того, політична влада України на протязі усіх цих років не була здатна погодитись на передачу повноважень будь–якому наднаціональному органу чи то в ЄС, чи то в ЄврАзЕС. І дотепер існує уявлення про можливість опрацювання шляхів, що ведуть до поступового перетворення Євразійського геополітичного простору – від Атлантики до Тихого океану – в єдину спільноту суверенних держав без домінування якогось одного центру [148].

б) Розглянемо ***тарифний аспект питання економічної інтеграції*** з євроазійськими угрупуваннями країн–членів.

На *рис. 2.5* наведено дані щодо рівня ставок імпортного мита між Україною, ЄС та РФ у 2009 – 2012 рр.

Рис. 2.5 свідчить про значну диференціацію ставок імпортного мита між Україною, ЄС та РФ, а також про існування стійкої тенденції до їх зниження.

За попередніми розрахунками під час переходу на нову редакцію Єдиної Товарної Номенклатури Митного союзу ЄврАзЕС середньозважена ставка ввізного мита в 2013 р. була знижена з 9,6 до 7,8% [56]. В Україні рівень середньозважених ставок імпортного тарифу для промислових товарів у 2013 р. склав 4,77%.

Рис. 2.5. Диференціація реального імпортного тарифу між Україною, ЄС та РФ у 2009 – 2012 рр.

Складено за [24; 25; 146].

По–перше, *ефект від утворення інтеграційних угод тим більший, чим більше різниця у тарифних обмеженнях, яка існувала на початку.* Як відомо, функції митного тарифу полягають у фіскальній, захисній та регуляторній площинах. Саме співвідношення цих компонент і визначають напрям зовнішньоторговельної (зовнішньоекономічної) політики країни. Митний тариф може розглядатись як синонім або окремої ставки мита, або як звід ставок мита. За своєю природою мита також поділяються залежно від багатьох факторів. Відповідно до національного законодавства України має місце класифікація, що включає: антидемпінгове мито (демпінг); компенсаційне мито (субсидований імпорт); спеціальне мито.

В рамках *угоди про вільну торгівлю з окремими країнами СНД*, яка була підписана ще в 1994 р. і остаточно набула чинності тільки в 2012 р., принципово переглядалися лише певні товарні групи у питаннях тарифного захисту ринків країн-учасниць. Гармонізований порядок класифікації товарів, визначення по-

ходження товарів фактично виявили єдиний юридичний підхід і виявили певну життєздатність існування ЗВТ країн СНД.

Однак існування деяких принципових торговельних суперечок між українськими і російськими товаровиробниками вилилось у введення антидемпінгових та інших спеціальних митних платежів. На додаток до цього активно застосовувались нетарифні методи захисту національних ринків та експортні мита. Звісно, що ці виключення із масиву ЗВТ СНД не носили всеосяжного характеру, однак порушився сам принцип вільної торгівлі, що призвело до виникнення асиметрії у торговельно–економічних відносинах.

Україна у травні 2013 р. підписала Меморандум щодо участі в роботі Євразійської економічної комісії та її структурах, який повинний був покласти початок юридичної роботи для отримання Україною статусу спостерігача у МС і реалізації так званого плану взаємодії «3+1». Тобто такий формат співробітництва з ЄврАзЕС передбачав для України реалізацію інтеграційної стратегії, яка отримала назву в ЄС Європа a la carte.

Водночас після подій жовтня 2013 р. – початку 2014 р. шлях України до подальшого зближення зі структурами ЄврАзЕС було призупинено.

17 березня 2014 р. після прийняття політичного рішення щодо підписання угоди про асоціацію України з ЄС новий український уряд і Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалили *тимчасове зняття мит на український експорт до Євросоюзу* з 21 квітня до 1 листопада 2014 р. до набрання чинності економічною частиною Угоди про Асоціацію з ЄС [105].

Як уже вказувалося в п. 2.3, українські виробники зможуть одержати вільний доступ на європейський ринок із 500 млн платоспроможних споживачів. Увізні мита на промислові товари будуть негайно знижені або повністю зняті з 94,7% української продукції. Якщо сьогодні середньозважений тариф становить 6 – 7%, то після зняття мит він не сягатиме навіть 1%, а на деякі товари стане нульовим. Європейські експерти вже підрахували, що внаслідок зменшення і скасування мит Європейським Союзом українські експортери зможуть заощадити цього року 487 млн євро. В подальшому українські підприємці зможуть скористатися наданими преференціями і збільшити обсяги торгівлі з ЄС за умови виконання умов угоди про ЗВТ з ЕС.

По–друге, на думку багатьох аналітиків, потенціал ЗВТ *може бути успішно наповнений більшим змістом*, наприклад долученням ЗВТ не тільки товарами, а і послугами, спрощенням митних процедур.

Тобто другою і не менш важливою частиною є комплекс завдань, пов'язаних із якісним складом регулювання міжнародної торгівлі, а саме – спрощеністю митних процедур.

На *рис 2.6* наведено порівняння індексу спрощеності митних процедур у деяких країнах ЄС, США, Росії та Україні в 2007 – 2012 рр.

Індекс спрощеності митних процедур в Україні та РФ більш як у 4 рази гірший, ніж у Німеччини, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між країнами [148]. *Саме вдосконалення митних процедур дозволить використати повною мірою весь потенціал такого рівня інтеграції, як ЗВТ, і стати рушійним чинником у реалізації концепції «негативної» інтеграції.* Зниження рівня індексу спрощеності митних процедур може складати до 50%, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між Україною та країнами ЄврАзЕС.

Часткове підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, а саме тільки її політичної частини у квітні 2014 р., і відкладення підписання економічної частини, в тому числі й угоди про розширену ЗВТ з ЄС, а також прийняття рішення Єврокомісією щодо превентивного зняття митних обмежень на експорт до ЄС українських товарів свідчить також про реалізацією *концепції інтеграції a la carte*, тобто реалізовувати (підписувати та імплементувати) не всі домовленості (статті) одразу, а окремо за розділами (блоками) – політичний, економічний, організаційний, правовий, соціально–гуманітарний, за умови готовності до виконання, з відповідною дорожньою картою та моніторингом.

в) Розглянемо ***сполучення торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄврАзЕС.***

Процеси зростаючої складності формування особливих торговельних режимів в рамках СОТ характеризуються збільшенням кількості самих ЗВТ. Так, на сьогодні в рамках СОТ налічується близько 500 ЗВТ. Процес регіоналізації поєднується з процесами глобалізації, і це призводить до ускладнення взаємовідносин, у першу чергу торговельних режимів, їх взаємодії та спряження. Багатогранність теоретичних та практичних підходів до визначення форм, типів, рівнів економічної інтеграції або навіть економічного співробітництва формує необхідність певної універсалізації та уніфікації. Звісно, що СОТ намагається виступати такою інституцією, на основі якої така універсалізація та уніфікація відбувається і може відбуватися в майбутньому. Однією з ключових проблем сьогодення вбачається узгодження Правил визначення походження товарів (ПВПТ) між різноманітними інтеграційними об'єднаннями, зокрема ЄврАзЕС/СНД та ЄС [149].

Рис. 2.6. Порівняння індексу спрощеності митних процедур

Складено за [146; 148].

Сучасні інтеграційні спрямування України наведені на *рис. 2.7.*

Рис. 2.7. Інтеграційна взаємодія України (до підписання Угоди з ЄС)

Складено за [131].

Крім того, сполучення правил визначення Походження товарів (ПВПТ) в умовах дії угоди про ЗВТ України з ЄврАзЕС та можливого асоційованого членства у ЄС формує зміни у якості та напрямках міжнародної торгівлі. Таким чином, питання сполучення правил визначення Походження товарів є вкрай актуальною проблемою як для української економіки, так і для усіх учасників інтеграційної взаємодії.

Ключовим питанням спряження торговельних режимів країн або інтеграційних об'єднань в частині визначення правил походження товарів є так звана ***торговельна кумуляція****,* яка виникла через посилення в сучасному світі процесів спеціалізації та кооперації. У цьому контексті правила визначення походження товарів набувають складний характер для підприємств–виробників, які формують свої замовлення в країнах з різними торговельними режимами.

Правила визначення походження – це критерії, закони, регламенти та адміністративні процедури, які застосовуються для того, щоб визначити, де був вироблений певний товар. Право на безмитне ввезення надається лише щодо тих товарів, які повністю відповідають правилам визначення походження, наведеним в угоді про вільну торгівлю (УВТ) [108].

Двостороння кумуляція дозволяє кожній стороні – учасниці УВТ використовувати товари, що походять з іншої сторони – учасниці угоди. *Діагональна кумуляція* діє між більш ніж двома країнами, за умови, що вони уклали угоди про вільну торгівлю, які містять ідентичні правила визначення походження товарів та норми щодо кумуляції між ними. Діагональна кумуляція діє між Європейським співтовариством та країнами Панєвросередземноморської зони кумуляції і дозволяє визначати країну походження товару як таку, в якій відбулася остання операція з обробки або переробки відповідного товару (за умови, що така операція не була «незначною») [150].

Розглянемо основні правові засади «походження товарів» з точки зору можливості спряження між Україною та ЄС і ЄврАзЕС/СНД.

Стаття 23 *Митного кодексу ЄС визначає*, що «товаром, який походить з будь–якої країни», є товар, повністю видобутий або вироблений у цій країні. Кодекс пояснює, що під поняттям «країна» розуміються і державна територія, і територіальні води.

Стаття 24 Митного кодексу ЄС регламентує походження товарів, процес виробництва яких охоплює декілька країн. У такому випадку товар вважається походженням із тієї країни, де він піддався остаточній, істотній, економічно виправданій обробці на підприємстві, спеціально для цього призначеному: ця обробка повинна являти собою виробництво нового продукту або важливу частину такого (Критерій достатньої переробки). Цей принцип митного права ЄС відтворює положення Кіотської конвенції. На практиці у Співтоваристві для визначення походження того чи іншого товару використовується така послідовність методів:

- *промисловий метод*: визначення достатності вироблених над продуктом операцій для підтвердження його походження в певній країні;
- *економічний метод*: оцінка доданої під час переробки товару вартості;
- *метод тарифної класифікації*: чи відбувається зміна товарної позиції в митний тариф під час переробки товару.

Іноді методи поєднуються. Відомий також четвертий метод, так званий *абстрактний метод*: достатньою вважається остання істотна переробка, яка економічно виправдана і являє собою виробництво нового товару або важливу частину такого виробництва. У цьому випадку рішення питання про походження проводиться в адміністративному або судовому порядку. Відомий також кумулятивний метод, який застосовується до товарів, що походять з території мит-

них союзів або зон вільної торгівлі, стосовно яких у Співтоваристві діє єдиний імпортний режим незалежно від конкретної країни походження.

Особливі правила визначення походження товарів передбачені для [151, с. 76 – 79]:

а) текстилю та інших продуктів, що містяться в XI розділі Комбінованої номенклатури;

б) запасних частин.

Нормативно правовою основою Правила визначення країни походження товарів в Україні є відповідна угода СОТ та Угода про Правила визначення країни походження товарів у *Співдружності Незалежних Держав* від 20 листопада 2009 р.

Протокол 1 Угоди про асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом і його державами–членами – з іншої сторони (проект) регламентує можливий преференційний режим у цьому питанні у разі підписання Угоди. Власне, навколо Додатка II цього протоколу і точиться основна дискусія щодо можливості спряження ПВПТ між ЄС та ЄврАзЕС/СНД.

Імплементація відповідних положень знайшла своє відображення в національному законодавстві України, зокрема у Митному кодексі України.

Порядок визначення країни походження товару встановлюється розділом 49 Митного кодексу України. Країною походження товару вважається країна, у якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених Митним кодексом.

При цьому під країною походження товару може розумітись група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару [152, с. 81].

Як правило, країни мають так звані двох– або трьохколональні тарифи. Тобто імпортний товар може обкладатись митом залежно від країни походження відповідно до своєї колонки. В Україні існують такі ставки мита, які застосовуються залежно від країни походження:

- *повна* ставка мита, яка застосовується для країн – не членів СОТ, тобто не підпадає під режим РНС, або якщо інше не передбачено окремим угодами;
- *преференційна*, формально існує, але не використовується. Теоретично повинна використовуватись для товарів, які походять із країн – членів СОТ і найменш розвинутих країн, або якщо інше не передбачено окремим угодами, тобто існує режим РНС;

- *пільгова (нульова)* ставки мита, яка розповсюджується на товари, які походять із країн, з якими Україна має угоду про вільну торгівлю, або якщо інше не передбачено окремим угодами. (Наприклад, під дію угоди про ЗВТ України з РФ не підпадає торгівля нафтою, газом, а також не всі ставки нульові у торгівлі України з країнами ЄАВТ – Європейська Асоціація Вільної Торгівлі). Фактично пільгові ставки мита розповсюджуються на торгівлю з країнами – членами СОТ.

Україна зараз загалом використовує концепцію зміни тарифної позиції на основі 4–значного коду для визначення походження. Винятком із цього правила є перелік товарів, для яких критерій достатньої трансформації визначається з урахуванням конкретних виробничих та технологічних операцій, включаючи товари, які належать до Глав з 25 по 27 *Гармонізованої системи (ГС) товарної класифікації* та до товарних позицій за ГС 2818, 3301, 3403, 4001, 4017, 7103, 7111 та 8702–8704, (де фактично і відбувається розбіжність між ЄС та ЄврАзЕС / СНД).

Правила визначення походження товарів для країн СНД базуються на критерії повного вироблення або мінімальної трансформації, а для переробленої продукції – на критерії значної трансформації, що включає вимогу зміни тарифної позиції (на рівні 4–значного кодування за ГС) та / або вимогу щодо відсотка доданої вартості (ad valorem) [108].

Торговельний режим ЗВТ Україна – СНД (див рис. 2.5) дозволяє вибудовувати повноцінне спільне секторальне партнерство в енергетичній сфері, авіабудуванні, розвитку інфраструктури і т. д., але це питання лежить не в суто економічній площині «…розвиток цих секторальних зв'язків має істотні перешкоди, зумовлені намаганнями РФ забезпечити російське домінування в рамках реалізації зазначених спільних проектів і залишити українським учасникам переважно допоміжну, периферійну роль. Саме тому проголошені наміри здебільшого залишаються на папері або обмежуються прийняттям загальних декларативних документів. З'являється дедалі більше ознак того, що без приєднання України до євразійських регіональних об'єднань (і як перший крок – до Митного союзу) Росія не виявить готовності до компромісів у сфері укладення прийнятних для України секторальних угод» [131, с. 28].

На *рис 2.8* наведено механізм взаємодії інтеграційних ініціатив України з ЄС та МС ЄврАзЕС на рівні ЗВТ та митно–тарифне регулювання торговельних потоків.

Рис. 2.8. Взаємодія інтеграційних ініціатив України з ЄС та МС ЄврАзЕС на рівні ЗВТ та митно–тарифне регулювання торговельних потоків

Складено за [149].

До того ж Російська Федерація чітко заявляє: «…в соответствии с приложением № 6 к Соглашению о зоне свободной торговли в СНГ у России есть право провести консультации с основными торгово–экономическими партнерами для защиты своего рынка и рынка ТС от реэкспорта европейских и турецких товаров через территорию Украины, т. е. поставить вопрос о вынужденном замещении столь важных для нас отношений свободной торговли режимом наибольшего благоприятствования» [153, с. 11].

Слід зауважити про певні неузгодженості щодо застосування терміна митного режиму «реекспорт європейських та турецьких товарів». Так, ст. 88 Митного Кодексу України «Митний статус товарів, що поміщуються у митний режим реекспорту», чітко трактує цю ситуацію в пп. 1 та 2:

1. Іноземні товари, поміщені у митний режим реекспорту, зберігають статус іноземних товарів, тобто «не Made in Ukraine»;

2. Товари, що набули статусу українських внаслідок імпорту та реекспортуються згідно з п. 5 ч. 1 ст. 86 цього Кодексу, втрачають статус українських товарів з моменту їх фактичного вивезення за межі митної території України.

Отже, можливий реекспорт (про який так часто говорять представники РФ, заперечуючи можливість одночасної участі України в угодах про ЗВТ з ЄС і ЄврАзЕС) – це порушення законодавства України та міжнародних зобов'язань, які витікають із членства у СОТ та ст. 11 «Реекспорт» Угоди про створення зони вільної торгівлі СНД від 15.04.94 р.

Звісно, додаток № 6 до угоди про ЗВТ між Україною та Росією дає можливість обговорювати двосторонні відносини, вести перемовини, але він не виключає можливостей для України щодо участі в інших інтеграційних треках.

Двосторонні, а тим більше і багатосторонні торговельні відносини мають характер так званої «вулиці з двостороннім рухом», тобто очевидно, що проблеми, які піднімає Глазьєв С. Ю., мають взаємний характер. На підтвердження цієї думки наведемо приклад *Товарів ризику за країною походження*. Держмитслужбою України введено посилений контроль за правильністю визначення країни походження товару, про що йдеться у відповідному листі: «Аналіз митних оформлень товарів, здійснених протягом 2011 року на умовах вільної торгівлі з країнами СНД, засвідчив тенденцію щодо збільшення обсягів ввезення в Україну товарів, які є готовими виробами завершеного ступеню обробки».

Більша частина вищевказаних товарів вироблена у країнах СНД з використанням сировини і матеріалів походженням із третіх країн, які не є учасниками угод про вільну торгівлю країн СНД (у графі 9 сертифіката зазначений критерій «Д» (достатня обробка).

Зокрема, це стосується таких товарів, як:

- кава смажена з кофеїном (код згідно з УКТЗЕД 0901 21 00 00);
- чай чорний (код згідно з УКТЗЕД 0902 30 00 00);
- шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (код згідно з УКТЗЕД 1806);
- косметичні препарати (код згідно з УКТЗЕД 3304);
- засоби для догляду за волоссям (код згідно з УКТЗЕД 3305);
- мийні засоби та засоби для чищення (код згідно з УКТЗЕД 3402 20 90),
- побутові холодильники–морозильники (код згідно з УКТЗЕД 8418 10);
- машини пральні побутові (код згідно з УКТЗЕД 8450 11 11 00);

- телевізійна апаратура (код згідно з УКТЗЕД 8528 72);
- легкові транспортні засоби (код згідно з УКТЗЕД 8703 23, 8703 32).

Згідно з Угодою про Правила визначення країни походження товарів у СНД від 20.11.2009 р. (далі – Правила) для вищевказаних товарів, вироблених за участю третіх країн, крім країн – учасниць Угоди, визначення країни походження кінцевого товару здійснюється відповідно до критеріїв достатньої обробки (переробки) товару, які виражені поєднанням таких умов:

а) зміна товарної позиції за ТНЗЕД на рівні хоча б одного з перших чотирьох знаків, що сталася внаслідок обробки (переробки);

б) виконання необхідних умов, виробничих і технологічних операцій, під час виконання яких товар уважається таким, що походить з тієї країни, на території якої ці операції мали місце;

в) правилом адвалерної частки, коли вартість використаних матеріалів іноземного походження досягає фіксованої процентної частки в ціні кінцевої продукції»[154].

На нашу думку, *пояснення такої позиції* слід шукати у двох площинах:

1. Складність процесів глобалізації та інтеграції світового господарства і певна недосвідченість – «молодість» в участі в них, до речі не тільки РФ, а також і України, що характеризує така теза «…наша позиция по многим проблемам ВТО сегодня исключительно оборонительная – мы понимаем, чем ВТО нам угрожает, но не понимаем, что ВТО может нам дать. Экспертный потенциал по проблематике стран СНГ остается явно недостаточным. А незнание международных проблем порождает страх, желание отгородиться от внешнего мира» [155];
2. Дійсно можлива зміна торговельного режиму України з ЄС до *пільгового (нульового)* неодмінно призведе до зміни якості торгівлі між Україною та РФ. І тут важливо провести аналіз впливу спряженості правил походження товарів у площині ЄС – Україна та Україна – РФ на реальний сектор економіки, його конкурентоспроможності у вищезгаданих галузях.

Для повноцінного використання можливості преференційного доступу до європейського ринку (у разі остаточного підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС) українським виробникам доведеться прискіпливіше обирати джерела сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження. Можливості диверсифікації поставок сировини (а отже, й зниження собівартості продукції) українських виробників залишатимуться нижчими, тобто менш конкурентоспроможними, аніж

європейських, оскільки їхня свобода вибору постачальника серед країн Пан–євросередземноморської території кумуляції залишатиметься ширшою [106, с. 56]. Це, звісно, з одного боку, слабка сторона, з іншого – більш широка можливість обирати поставки сировини з країн СНД за умови дії ЗВТ, що дозволяє формувати контрпропозиції на європейському ринку та застосовувати, наприклад, нішеві бізнес–стратегії і одночасно реально формувати концепцію ЗВТ від Лісабону до Владивостоку.

Таким чином, можна *дійти попередніх висновків*, що, використовуючи правила походження, ЄС має на меті захистити свої ринки від безмитного (або пільгового) ввезення товарів із країн, які не користуються преференціями, через митну територію так званих країн–бенефіціарів.

Аналіз Угоди про Асоціацію України з ЄС дозволяє дійти висновку, що вона в питаннях співіснування Правил визначення країни походження з країнами СНД відповідає вимогам СОТ та не виключає співіснування за умови дотримання певних правил.

Проведене дослідження свідчить, що існує відмінність у правилах визначенні країни походження товарів не на рівні базових принципів, вимог, а на рівні конкретних умов щодо розмірів доданої вартості, набору технологічних операцій, зазначених вище.

Однак *сполучення режимів Походження товарів з ЄврАзЕС / СНД та ЄС вписується у загальні вимоги СОТ. Фактично йдеться про об'єднання преференційних режимів ПВПТ.* На нашу думку, можливий шлях подолання економічних протиріч між Україною та ЄврАзЕС / СНД є збереження та вдосконалення інституту сертифікатів *походження окремої дії* для ЄврАзЕС / СНД і ЄС.

У разі сполучення ПВПТ України з ЄС та ЄврАзЕС / СНД можна припустити таке: теоретично посилиться сировинний експорт країн ЄврАзЕС / СНД через Україну (з достатньою переробкою на її території – «Made in Ukraine») до ЄС. І навпаки, збільшення імпорту готової продукції з України до країн ЄврАзЕС / СНД (за умови достатньої переробки – «Made in Ukraine») з великим вмістом комплектуючих з ЄС. Ця умова дає додаткові конкурентні переваги українським виробникам (це може стосуватися більшою мірою підприємств–нерезидентів, походженням з ЄС, які можливо будуть розміщувати своє виробництво в Україні, обслуговуючи ринок РФ) і посилює тенденцію до консервації сировинного експорту країн ЄврАзЕС / СНД, в першу чергу РФ та Казахстану. Таким чином, конкуренцію інтеграційних політик між ЄврАзЕС / СНД та ЄС, в умовах реалізації угоди про Асоціацію України з ЄС, РФ на цьому етапі програє.

Таким чином, ключовим питанням, на нашу думку, є якість інтеграційного об'єднання, а не швидкість приєднання чи кількість підписаних угод. Реалізація вказаних концепцій інтеграції України з країнами ЄС і ЄврАзЕС дозволить еволюційним шляхом реалізувати повною мірою біполярну модель економічної інтеграції в усіх часових вимірах.

Висновки до розділу 2

1. Економічні інтереси України викликають необхідність *оцінки економічних переваг та втрат, а також можливостей та загроз* від участі в тому чи іншому євразійському інтеграційному угрупуванні, зокрема від вибору між асоціацією з ЄС та співробітництвом із країнами МС ЄврАзЕС.

2. Україна належить до *східноєвропейського типу цивілізації*, Росія – до євразійського, а більшість країни ЄС – до західноєвропейського. Ці типи цивілізацій розвиваються різними темпами. При цьому для західноєвропейської цивілізації притаманний інноваційно–проривний тип економічного розвитку, а для євразійської – інерційний. Тобто приєднання до західноєвропейського типу цивілізації, безумовно, відповідає *потребам модернізації та структурної перебудови економіки України*.

3. *За чисельністю населення*, а отже й розміром потенційного ринку, лідирують країни ЄС, *за площею* – країни МС (зокрема Російська Федерація), що є важливим фактором для довгострокових перспектив інтеграції. Безперечним лідером *за розміром ВВП та динамкою його приросту* є Китай, а на другому місці знаходиться ЄС. Таким чином, перевагою країн МС є великий розмір території, а країн ЄС – потужна економіка країн, які утворюють його ядро, що знаходить своє відображення в обсягах ВВП та зовнішньоекономічної діяльності.

4. Країни ЄС лідирують в усіх *основних міжнародних рейтингах*, а країни МС значно поступаються європейським за усіма міжнародними індексами. В той же час Україна відстає і від них: так, Росія за рівнем глобальної конкурентоспроможності посідає 67 місце, а Україна – 73; за рівнем економічної свободи Росія посідає 139 місце, а Україна – 161; за індексом розвитку людського потенціалу – 55 і 78 відповідно. Тобто країни – учасниці МС поступаються країнам ЄС, але випереджають Україну.

5. У 2013 р. на країни ЄС припадає найбільша частка *експорту* України (26,5%), яка постійно збільшується. Водночас питома вага експорту до Російської Федерації склала 23,8% і поступово зменшується. В *імпортних надходженнях* України в 2013 р. також лідирують країни ЄС (35,1% від загальної

суми імпорту) за постійного зростання темпів збільшення імпорту. Російська Федерація посідає друге місце у питомій вазі в українському імпорті (30,2% від загальної суми імпорту), але її частка поступово падає. Частка інших країн в експорті за період 2012 – 2013 рр. практично не змінилась, а в імпорті до України навіть впала на 2,0 в. п.

Україна більше купує в країнах ЄС, ніж продає. При цьому від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС поступово зростає: в 2013 р. становило 10 млрд 279 млн дол. проти 9 млрд 104 млн дол. у 2012 р., тобто тільки за минулий рік цей показник збільшився на 12,9%. Така тенденція зберігається вже тривалий час. За останні 17 років від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС зросло майже в дев'ять разів за шестиразового зростання товарообігу.

6. За підсумками 2013 р., Україна реалізувала в Азію товарів майже стільки ж, скільки у ЄС. При цьому, на відміну від ЄС і Росії, торгівля з країнами Азії в України у профіциті. Якщо за підсумками 2013 р. експорт України в Росію впав майже на 14%, то експорт України в Китай збільшився на 35 %. Тим більше, що у Китай Україна продає не тільки сировину, а й машини, обладнання і навіть технології. Збільшився експорт також до Туреччини, Єгипету та Саудівської Аравії. Загалом торгівля з країнами Близького Сходу для України стає дедалі вигіднішою. Крім того, є ще Індія, яка мільйонами тонн скуповує українську соняшникову олію, а останнім часом почала купувати й ремонтувати в нас українські літаки, техніку та обладнання для своєї енергосистеми. Тобто, враховуючи непростий вибір між Росією та ЄС, *Україна реально має великі перспективи у Азії*, з країнами якої необхідно укладати угоди про зону вільної торгівлі.

7. *Тіснота зовнішньоекономічних зв'язків* України з Росією вища, ніж з країнами ЄС. При цьому тіснота зовнішньоекономічних зв'язків між країнами ЄС висока, а між країнами МС ЄврАзЕС – низька. Крім того, після вступу України до СОТ (у 2008 р.) для української продукції в цілому відбулось *суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки*, поряд з цим *внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортної продукції.* При цьому Україні бажано не зациклюватися на торгівлі з сильнішими й багатшими країнами, постійно шукати альтернативи й нові ринки збуту, наприклад, в Азії.

8. Україна має сьогодні найскладнішу проблему – необхідність докорінної *зміни структурної політики держави*. Тобто існує нагальна потреба розв'язати питання: як, інтегруючись у регіональні угрупування, не лише зберегти провідні підприємства машинобудування, що визначають високотехнологічний потенціал української промисловості, а й істотно зміцнити їхню конкурентоспроможність, забезпечити затребуваність їхньої продукції на світовому ринку?

Основним аргументом на користь ЗВТ з ЄС *є не тільки економічний ефект від вільної торгівлі з величезним платоспроможним ринком,* а *структурні та інституціональні зміни, які ця торгівля несе*. Україні необхідне не тільки економічне зростання темпами не нижче за 6 – 7% на рік, але і створення механізмів інноваційно–технологічного зростання з метою збільшення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, модернізації вже існуючих підприємств і створення нових, які дадуть збільшення виробництва товарів із високою доданою вартістю. Як наслідок, для країни необхідна ефективніша політика залучення інвестицій в основний капітал. При цьому доцільно акцентувати увагу держави на створенні механізмів інноваційного стимулювання насамперед вітчизняних оборонних підприємств: як свідчить досвід провідних країн Заходу – високі технології приходять у цивільні галузі через механізми оборонних підприємств.

9. Оцінюючи *можливості та загрози для Україна від створення ЗВТ з ЄС,* можна дійти таких висновків:

- ключову роль тут мають *динамічні ефекти,* які з'являються згодом. Перш за все, це отримання здобутків від створення умов як для іноземних інвесторів (переважно з ЄС), так і для внутрішніх, що планують експортувати свою продукцію до розвинутих країн;
- збільшення рівня прямих іноземних інвестицій (насамперед із країн ЄС) дозволить *інтенсифікувати обмін технологіями та менеджерськими навичками, підвищити продуктивність* і провести, нарешті, *модернізацію української економіки;*
- *навіть для невеликих підприємств,* які не мають власної розгалуженої збутової мережі за кордоном, *зростають можливості збуту української продукції* на ринки ЄС *за рахунок утворення експортних асоціацій.* До того ж українські підприємства одержують доступ до ринку у 14 трильйонів доларів США, 500 млн споживачів з високою купівельною спроможністю;
- *технічні стандарти ведення бізнесу ЄС* створюють необхідність додаткових інвестицій, однак ці норми не протиставляються технічним стандартам експорту до інших країн, в тому числі й до МС ЄврАзЕС. За рахунок отримання сертифікації ЄС очікується збільшення українського експорту по всьому світу;
- *мовні бар'єри, відсутність безвізового режиму* ускладнюють пошук партнерів та узгодження позицій, застосування менеджерських прийомів ведення бізнесу;

- угода з ЄС дозволить *значно знизити* (а може й звести нанівець) *спотворюючий вплив гігантського тіньового сектора* в економіці України як у системі зовнішньої торгівлі, так і в конкурентному середовищі. Створення ЗВТ з ЄС формує єдиний підхід до регулювання експортно–імпортних операцій європейського стандарту, що означає практично *автоматичний «імпорт» рівня конкуренції з ЄС до України*. Тобто зростає прозорість та передбачуваність у торгівлі, в тому числі на основі механізмів урегулювання суперечок в рамках СОТ

10. Оцінюючи перспективи розвитку взаємовідносин і співпраці України з країнами ЄврАзЕС, можна дійти таких висновків:

- *інтеграційна привабливість Митного союзу* для України все ще існує з огляду на *збереження структури промисловості, що склалася за часів СРСР*, але з появою і розвитком нових технологічних укладів така привабливість слабшає. Українські підприємства одержують доступ до ринку у 1,5 – 2,0 трлн дол. США і 170 млн споживачів із досить низькою купівельною спроможністю. З'являється можливість інтеграції з країнами пострадянського та євразійського простору, але в той же час *інтеграційна база* (зовнішня торгівля, промислова кооперація тощо) *значною мірою втрачена*. Країни Митного союзу ЄврАзЕС сьогодні не є ядром світової економіки і не в змозі успішно конкурувати на світових товарних ринках, де все більше домінують товари п'ятого і шостого технологічних укладів. Таким чином, очікування України від співробітництва з країнами Митного союзу і Єдиного економічного простору в рамках ЄврАзЕС щодо структурної перебудови своєї економіки на інноваційній основі, як єдино можливого ефективного механізму модернізації, нереальні;
- торговельні відносини у МС залишаються *незбалансованими* і мають значну кількість *винятків і неврегульованих питань* (більш як *400 винятків* до домовленості про вільний рух товарів у межах МС значно вихолощує саме поняття МС), а також нижчий рівень прозорості і передбачуваності в торгівлі. *Додатне сальдо в торгівлі з іншими партнерами з МС* має тільки Росія, що свідчить про вигоду від членства в МС насамперед для Росії;
- *структура зовнішньої торгівлі України з МС* має традиційне *моногалузеве спрямування* (*з експорту* – це продукція українського машинобудування, металургії та сільського господарства (65% загального експорту), а *з імпорту* – це енергетичні матеріали (газ і нафта – до 70%), яке може функціонувати *незалежно від інтеграції у спільне формування*. *Експорт продукції машинобудування* України до країн МС значно більше, ніж до ЄС, але ця

продукція має попит на ринках МС не через відсутність мит, а через *специфічний (неінноваційний) асортимент і нижчу ціну*. *Імпорт енергетичних матеріалів* з країн МС має свою специфіку в тому, що Росія продаватиме їх Україні і без входження її в МС, як це робить країнам ЄС, Китаю, Туреччині та іншим. *В експорті послуг з України до МС* домінує трубопровідний транспорт (до 45%), який *не є високотехнологічним* і перспективним з точки зору створення економіки майбутнього;

- *входження України до МС* може призвести до більш низьких цін на російські енергоносії, але одночасно це призведе до збільшення залежності від російських енергоносіїв, зменшення стимулів для реформ в енергетичній сфері, зменшення обсягу західних інвестицій та обміну технологіями, зменшення шансів глобальної інтеграції;
- *митні тарифи країн МС* на більшість продукції *значно вищі, ніж в Україні* (наприклад, *середній митний тариф України вдвічі нижчий*, ніж середній тариф МС). Українські митні тарифи обумовлені угодою з СОТ у 2008 р., і їхній перегляд (та ще й у більший бік) викликає різку негативну реакцію з боку країн – членів СОТ. Митні тарифи Росії обумовлені також її угодою в рамках СОТ, і *заради України їх знижувати ніхто не збирається*. *Нетарифні заходи регулювання торгівлі товарами, торгівля послугами, захист прав інтелектуальної власності* в Україні також регулюються нормами СОТ, що викликає необхідність узгодження зобов'язань у рамках СОТ з принципами і нормами, що діють у рамках МС;
- Україна розглядає *співробітництво з Митним союзом тільки за формулою 3+1* без втрати суверенітету над своєю митною територією. В той же час Росія наполягає на повноцінному членстві України у МС. Для України це означає, як мінімум, єдиний Митний кодекс, і внесення змін до цього документа можливе лише за згодою усіх учасників МС. Повноцінне входження України до Митного Союзу призведе до *створення наднаціонального органу та істотного звуження суверенітету* України на тлі безумовного лідерства Росії у МС. З огляду на те, що Україна і країни МС мають різні структури експорту та й економік взагалі, об'єктивно буде виникати *конфлікт інтересів всередині такого об'єднання через різне бачення структури та змісту Митного кодексу*. Більше того, панівне становище РФ та неконсенсусний розподіл голосів під час прийняття рішень створює і політичні загрози для України;
- членство України у Митному союзі ЄврАзЕС закриває можливості економічної інтеграції з ЄС на рівні навіть ЗВТ через різні юридичні підходи

організації зовнішньої торгівлі – визначення митної вартості, походження товарів, зв'язаних тарифів, митних процедур тощо. Ця контраверсійність звужує можливості маневрування економічної політики країни і збільшує системні зовнішні загрози.

11. Розглядаючи організаційно–правові аспекти *процесу економічної інтеграції України в рамках Митного союзу ЄврАзЕС або асоціації з ЄС і підписання поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС,* необхідно враховувати такі чинники:

- *порівнюються два різних рівня економічної інтеграції*: Митний союз (який передбачає встановлення спільного митного тарифу, спільних митних процедур і утворення наднаціонального органу регулювання) і зона вільної торгівлі. Протиріччя понять «зона вільної торгівлі» або «Митний союз» саме по собі унеможливлює консенсусну парадигму інтеграційної стратегії України і *виключає можливість одночасного приєднання України і до МС ЄврАзЕС, і до поглибленої та всеосяжної ЗВТ з ЄС* через взаємне виключення організаційно–правових основ принаймні за сьогоднішніх умов;
- режим *одночасного функціонування ЗВТ України з ЄврАзЕС і ЗВТ з ЄС* цілком можливий, оскільки напряму не протирічить міжнародним домовленостям. Крім того, вказана парадигма відносин чітко закріплює неприєднання і непередачу частини суверенних прав України до наднаціональних органів як в ЄС, так і в ЄврАзЕС;
- в рамках поглибленої і всеосяжної ЗВТ України з ЄС не передбачається (!) створення наднаціонального органу, а лише утворюється спільна комісія без надбання наднаціональних повноважень. В той же час прийняття й *імплементація Угоди про Асоціацію з ЄС несе в собі велику кількість зобов'язань у регуляторних питаннях: від технічних регламентів до екологічних стандартів, що існують в ЄС і відомі як Asquis communautaire*. Тобто без інституційно оформленої інтеграції йдеться фактично про рівень інтеграційної взаємодії України, який наближається до членства в ЄС. Це свідчить про *переважання в ЄС функціонального підходу до інтеграції на противагу переважно інституційному підходу з боку ЄврАзЕС;*
- *ефект від утворення інтеграційних угод тим більший, чим більше різниця у тарифних обмеженнях, яка існувала на початку*. Як відомо, функції митного тарифу полягають саме у співвідношеннях у фіскальній, захисній та регуляторній площинах, які регулюються тарифами, і визначають напрям зовнішньоторговельної (зовнішньоекономічної) політики країни;

- в рамках *угоди про вільну торгівлю з окремими країнами СНД*, яка була підписана ще в 1994 р. і набула чинності в 2012 р., гармонізований порядок класифікації товарів, визначення походження товарів фактично виявили єдиний юридичний підхід і певну життєздатність існування цієї ЗВТ. Однак існування деяких принципових торговельних суперечок між українськими і російськими товаровиробниками вилилось у введення антидемпінгових та інших спеціальних митних платежів, застосування нетарифних методів захисту національних ринків та експортних мит, що призвело до виникнення асиметрії у торговельно–економічних відносинах. Підписання Україною у травні 2013 року *Меморандуму щодо участі в роботі Євразійської економічної комісії* та її структурах, який повинний був покласти початок юридичній роботі для отримання Україною статусу спостерігача у МС і реалізації так званого плану взаємодії «3+1»;
- після прийняття політичного рішення щодо підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС 17 березня 2014 р. новий український уряд і Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалили *тимчасове зняття мит на український експорт до Євросоюзу* з 21 квітня до 1 листопада 2014 р. до набрання чинності економічною частиною Угоди про Асоціацію з ЄС. Ввізні мита на промислові товари були знижені або повністю зняті з 94,7% української продукції. Якщо сьогодні середньозважений тариф становить 6 – 7%, то після зняття мит він не сягатиме навіть 1%, а на деякі товари стане нульовим. Європейські експерти вже підрахували, що внаслідок зменшення і скасування мит Європейським Союзом українські експортери зможуть заощадити цього року 487 млн євро. В подальшому українські підприємці зможуть скористатися наданими преференціями і збільшити обсяги торгівлі з ЄС за умови виконання умов угоди про ЗВТ з ЕС;
- на думку багатьох аналітиків, *потенціал ЗВТ може бути успішно наповнений більшим змістом*, наприклад, долученням ЗВТ не тільки товарами, а і послугами, спрощенням митних процедур. Індекс спрощеності митних процедур в Україні та РФ більш як у 4 рази гірший, ніж у Німеччини, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між країнами. *Саме вдосконалення митних процедур дозволить використати повною мірою весь потенціал такого рівня інтеграції, як ЗВТ, і стати рушійним чинником у реалізації концепції «негативної» інтеграції*. Зниження рівня індексу спрощеності митних процедур може складати до 50%, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між Україною та країнами ЄврАзЕС;

- аналіз умов Угоди про Асоціацію України з ЄС, а також Правил визначення країни походження товарів (ПВПТ) з країнами СНД дозволяє дійти висновку, що *існує відмінність* у правилах визначення країни походження товарів *не на рівні базових принципів, вимог, а на рівні конкретних умов* щодо розмірів доданої вартості, набору технологічних операцій тощо. Тобто *сполучення режимів Походження товарів з ЄврАзЕС / СНД та ЄС вписується у загальні вимоги СОТ. Фактично йдеться про об'єднання преференційних режимів ПВПТ.* Можливим шляхом подолання економічних протиріч між Україною та ЄврАзЕС/СНД є збереження та вдосконалення інституту сертифікатів *походження окремої* дії для ЄврАзЕС/СНД і ЄС. До того ж для повноцінного використання можливості преференційного доступу до європейського ринку (у разі остаточного підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС) українським виробникам доведеться прискіпливіше обирати джерела сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження;

12. Ключовим питанням вибору інтеграційного спрямування будь–якої країни є якість інтеграційного об'єднання, а не швидкість приєднання чи кількість підписаних угод. Реалізація вказаних концепцій інтеграції України з країнами ЄС і ЄврАзЕС дозволить еволюційним шляхом реалізувати повною мірою біполярну модель економічної інтеграції в усіх часових вимірах.

3. Оцінка можливостей і загроз для ринку збуту продукції реального сектора України

3.1. Можливості і загрози для ринку агропромислової продукції

Як уже було показано в п. 2.2, одним із найбільш експортоспроможних українських товарів є продукція агропромислового комплексу. В *табл. 3.1* наведено основні статистичні дані щодо експорту / імпорту агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

З табл. 3.1 видно, що за 2013 р. загальна сума експорту продукції АПК з України склала 17,02 млрд дол. США, що становить 26,9 % від загального експорту з України. У структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. продукти рослинного походження склали 52,1 %, жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6 %, готові харчові продукти – 20,9 %, жива худоба та продукти тваринного походження – 6,4 %.

За 2013 р. експорт продукції АПК з України до Російської Федерації склав 1,94 млрд дол. США, що становить 3,1 % від загального експорту з України та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК України. Темп росту експорту до РФ у 2013 р. порівняно з 2012 р. склав 97,5 %, тобто зменшився на 2,5 в. п.

При цьому експорт продукції АПК з України в 2013 р. до країн ЄС склав 4,47 млрд дол. США, що становить 7,1 % від загального експорту з України та 26,3 % загальної суми експорту продукції АПК України, до інших країн – 10,61 млрд дол. США, що становить 16,8 % від загального експорту з України та 62,3 % загальної суми експорту продукції АПК України.

Розглянемо більш докладно масштабність зовнішньої торгівлі України продукцією АПК із Російською Федерацією.

В *табл. 3.2* наведено дані щодо експорту / імпорту продукції АПК України до Російської Федерації в 2012 – 2013 рр.

Як видно з табл. 3.2, у 2013 р. експорт з України до Російської Федерації окремих видів продукції агропромислового комплексу склали:

- жива худоба та продукти тваринного походження – 0,56 млрд дол. США або 28,6 % від загального експорту АПК до РФ та 51,3 % від загального експорту цього виду товарів до РФ;

Таблиця 3.1

Експорт-імпорт агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік			2013 рік			Темп зростання 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агропромислова продукція – всього	млрд дол. США	**17,88**	**7,52**	**+10,36**	**17,02**	**8,18**	**+8,84**	**95,2**	**108,8**
Питома вага АПК у загальному обсязі	*%*	*26,0*	*8,9*		*26,9*	*10,6*			
в тому числі:									
Жива худоба та продукти тваринного походження	млрд дол. США	0,96	1,72	-0,76	1,08	1,89	-0,81	112,8	110,1
Питома вага в загальному обсязі АПК	*%*	*5,4*	*22,9*		*6,4*	*23,1*			
Продукти рослинного походження	млрд дол. США	9,21	2,43	+6,78	8,88	2,67	+6,21	96,3	109,9
Питома вага в загальному обсязі АПК	*%*	*51,5*	*32,3*		*52,1*	*32,6*			
Жири та олії тваринного або рослинного походження	млрд дол США	4,21	0,41	+3,81	3,51	0,40	+3,10	83,3	99,3
Питома вага в загальному обсязі АПК	*%*	*23,6*	*5,4*		*20,6*	*4,9*			

Закінчення табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Готові харчові продукти	млрд дол. США	3,49	2,97	+0,53	3,56	3,22	+0,34	101,8	108,5
Питома вага в загальному обсязі АПК	*%*	*19,5*	*39,4*		*20,9*	*39,3*			
Довідково									
Євросоюз (28)	млрд дол. США	4,93	2,97	+1,96	4,47	3,08	+1,39	90,7	103,5
Питома вага в загальному обсязі АПК	*%*	*27,6*	*39,6*		*26,3*	*37,6*			
Російська Федерація	млрд дол. США	199	0,73	+1,27	1,94	0,84	+1,11	97,5	114,9
Питома вага в загальному обсязі АПК	*%*	*11,2*	*9,7*		*11,4*	*10,2*			
Інші країни	млрд. дол. США	10,96	3,82	+7,14	10,61	4,27	+6,34	96,8	111,8
Питома вага в загальному обсязі АПК	*%*	*61,3*	*50,8*		*62,3*	*52,2*			

Складено за [94; 156].

Таблиця 3.2

Експорт-імпорт продукції АПК України до РФ у 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік			2013 рік			Темп зростання 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агропромислова продукція України в РФ – усього	млрд дол. США	**1,99**	**0,73**	**+1,27**	**1,94**	**0,84**	**+1,11**	**97,5**	**114,9**
Питома вага в загальному обсязі АПК України	*%*	*11,2*	*9,7*		*11,4*	*10,2*			
в тому числі:									
I. Жива худоба та продукти тваринного походження	млрд дол. США	0,60	0,05	+0,55	0,56	0,04	+0,52	92,8	75,8
Питома вага в загальному обсязі АПК України	*%*	*3,4*	*0,7*		*3,3*	*0,5*			
Питома вага в I групі товарів по Україні	*%*	*62,4*	*2,9*		*51,3*	*2,0*			
Питома вага в загальному обсязі АПК в РФ	*%*	*30,1*	*6,8*		*28,6*	*4,5*			
II. Продукти рослинного походження	млрд дол. США	0,14	0,09	+0,04	0,20	0,10	+0,10	147,7	111,1
Питома вага в загальному обсязі АПК України	*%*	*0,8*	*1,2*		*1,2*	*1,3*			
Питома вага в II групі товарів по Україні	*%*	*1,5*	*3,8*		*2,3*	*3,9*			
Питома вага в загальному обсязі АПК в РФ	*%*	*6,8*	*12,7*		*10,3*	*12,3*			

Закінчення табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	млрд дол. США	0,11	0,03	+0,08	0,06	0,04	+0,02	51,4	103,0
Питома вага в загальному обсязі АПК України	*%*	*0,6*	*0,5*		*0,3*	*0,4*			
Питома вага в III групі товарів по Україні	*%*	*2,6*	*8,6*		*1,6*	*8,9*			
Питома вага в загальному обсязі АПК у РФ	*%*	*5,5*	*4,8*		*2,9*	*4,29*			
IV. Готові харчові продукти	млрд дол. США	1,15	0,55	+0,60	1,13	0,66	+0,47	98,4	119,8
Питома вага в загальному обсязі АПК України	*%*	*6,4*	*7,3*		*6,6*	*8,1*			
Питома вага в IV групі товарів по Україні	*%*	*32,9*	*18,5*		*31,8*	*20,5*			
Питома вага в загальному обсязіАПК у РФ	*%*	*57,6*	*75,6*		*58,2*	*78,9*			

Складено за [94; 156].

- продукти рослинного походження – 0,20 млрд дол. США або 10,3 % від загального експорту АПК до РФ та 2,3 % від загального експорту цього виду товарів до РФ;
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 56,7 млн дол. США або 2,9 % від загального експорту АПК до РФ та 1,6 % від загального експорту цього виду товарів до РФ;
- готові харчові продукти – 1,1 млрд дол. США або 58,2 % від загального експорту АПК до РФ та 31,8 % від загального експорту цього виду товарів до РФ.

Найбільше експортується з України до Російської Федерації готових харчових продуктів, частка яких складає 58,2 % від загальної суми експорту продукції АПК до Росії.

Як наслідок, *найбільші втрати* від погіршення торговельних відносин між Україною і Російською Федерацією можливі по ринку готових харчових продуктів, зокрема по ринку сирів, м'ясної продукції, кондитерських виробів, пивної та алкогольної продукції.

В *табл. 3.3* наведено дані щодо питомої ваги експорту / імпорту України в / із РФ у загальному імпорті / експорті РФ АПК у 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.3

Питома вага експорту / імпорту України в / із РФ у загальному імпорті / експорті РФ АПК у 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт України в РФ у загальному імпорті РФ	Імпорт України з РФ у загальному експорті РФ	Експорт України в імпорті РФ	Імпорт України з РФ у загальному експорті РФ
АПК – всього	%	**4,9**	**4,4**	**4,5**	**5,2**
в тому числі:					
Жива худоба та продукти тваринного походження	%	4,4	1,7	3,9	1,1
Продукти рослинного походження	%	1,1	1,3	1,5	1,8
Жири та олії тваринного або рослинного походження	%	8,4	1,5	4,6	1,6
Готові харчові продукти	%	9,2	13,4	8,3	13,4

Складено за [94; 156 – 158].

З табл. 3.3 видно, що частка експорту товарів АПК з України в загальному обсязі імпорту товарів АПК Російської Федерації в 2013 р. склала лише 4,5 %. При цьому частка експорту товарів АПК Російської Федерації до України в загальному обсязі експорту товарів АПК РФ складає 5,2 %. Отже, частки України та РФ в загальному обсязі експорту-імпорту АПК майже однакові.

По окремих групах товарів частка експорту-імпорту товарів АПК з / до України в загальному обсязі імпорту-експорту товарів АПК РФ розподіляється таким чином:

- жива худоба та продукти тваринного походження – 3,9 % експорту АПК з України до РФ в загальному обсязі імпорту АПК РФ та 1,1 % імпорту АПК до України з РФ в загальному обсязі експорту АПК РФ;
- продукти рослинного походження – 1,5 % та 1,8 % відповідно;
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,6 % та 1,6 % відповідно;
- готові харчові продукти – 8,3 % та 13,4 % відповідно.

В *табл. 3.4* наведено дані щодо експорту / імпорту окремих видів агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.4

Експорт-імпорт окремих видів агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік			2013 рік			Темп зростання 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Жива худоба та продукти тваринного походження	млрд дол.	0,60	0,05	+0,55	0,56	0,04	+0,52	92,8	75,8
з них									
м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці (0207)	млрд дол.	*0,07*	*0,00*	*+0,07*	*0,07*	*0,00*	*+0,07*	*104,0*	-
сири всіх видів і кисломолочний сир (0406)	млрд дол.	*0,31*	*0,02*	*+0,28*	*0,31*	*0,02*	*+0,29*	*102,1*	*80,5*
II. Продукти рослинного походження	млрд дол.	0,14	0,09	+0,04	0,20	0,10	+0,10	147,7	111,1

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
з них									
зернові культури (1000)	млрд дол.	*0,01*	*0,00*	*0,00*	*0,02*	*0,01*	*+0,01*	*219,3*	*181,7*
соєві боби (1201)	млрд дол.								
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	млрд дол.	0,11	0,03	+0,08	0,06	0,04	+0,02	51,4	103,0
з них									
олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, рафіновані або нерафіновані (1512)	млрд дол.	*0,02*	*0,00*	*+0,02*	*0,02*	*0,00*	*+0,02*	*102,9*	*100,1*
маргарин; харчові суміші або продукти з тваринних і рослинних жирів, масел та олій або їх фракцій (1517)	млрд дол.	*0,03*	*0,03*	*+0,01*	*0,03*	*0,03*	*0,00*	*83,5*	*102,8*
IV. Готові харчові продукти	млрд дол.	1,15	0,55	+0,60	1,13	0,66	+0,47	98,4	119,8
з них									
кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао (1704)	млрд дол.	*0,08*	*0,04*	*+0,04*	*0,06*	*0,04*	*+0,02*	*73,1*	*107,6*
шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (1806)	млрд дол.	*0,41*	*0,10*	*+0,31*	*0,31*	*0,12*	*+0,19*	*74,3*	*118,0*
хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини (1905)	млрд дол.	*0,12*	*0,03*	*+0,09*	*0,12*	*0,04*	*+0,08*	*100,7*	*143,6*
соки з плодів або соки овочеві, незброджені (2009)	млрд дол.	*0,08*	*0,01*	*+0,08*	*0,07*	*0,01*	*+0,06*	*88,1*	*142,7*
пиво із солоду (2203)	млрд дол.	*0,07*	*0,01*	*+0,06*	*0,05*	*0,01*	*+0,04*	*67,9*	*117,5*

Закінчення табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об.%; спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт (2208)	млрд дол.	0,08	0,03	+0,04	0,09	0,04	+0,05	118,4	113,7

Складено за [94; 156 – 158].

З табл. 3.4 видно, що найбільша питома вага України в імпорті РФ припадає на такі товари:

- м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці (УКТЗЕД 0207) – 8,5 % або 71,6 млн дол. США;
- сири всіх видів і кисломолочний сир (УКТЗЕД 0406) – 15,7 % або 314,2 млн дол. США;
- олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, рафіновані або нерафіновані (УКТЗЕД 1512) – 90,2 % або 21,3 млн дол. США;
- маргарин; харчові суміші або продукти з тваринних і рослинних жирів, масел та олій або їх фракцій (УКТЗЕД 1517) – 19,7 % або 28,3 млн дол. США;
- кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао (УКТЗЕД 1704) – 23,6 % або 56,5 млн дол. США;
- шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (УКТЗЕД 1806) – 39,4 % або 306,6 млн дол. США;
- хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини (УКТЗЕД 1905) – 22,8 % або 119,2 млн дол. США;
- соки з плодів або соки овочеві, незброджені (УКТЗЕД 2009) – 15,9 % або 72,7 млн дол. США;
- пиво із солоду (УКТЗЕД 2203) – 24,0 % або 49,9 млн дол. США;
- спирт етиловий неденатурований із концентрацією спирту менш як 80 об. %; спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт (УКТЗЕД 2208) – 6,1 % або 90,6 млн дол. США.

Отже, у разі відмови Російської Федерації від українського експорту *під найбільший ризик підпадають сектори АПК* з виробництва окремих видів м'ясної продукції, сирів, олії і маргарину, кондитерських, шоколадних і хлібобулочних виробів, соків (напоїв), пива, алкогольних напоїв і спиртів.

В *табл. 3.5* наведено дані щодо середньої ціни експорту-імпорту агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.5

Середня ціна експорту-імпорту агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Всього по Україні – АПК	тис. дол. США за 1 тонну	**0,42**	**2,02**	**0,41**	**2,11**
в тому числі:					
Євросоюз (28)	-*-	0,34	2,33	0,34	2,65
Російська Федерація	-*-	1,50	1,78	1,40	1,90
Інші країни (крім перелічених)	-*-	0,41	1,87	0,39	1,88

Складено за [94; 156].

З табл. 3.5 видно, що в 2013 р. середня ціна експорту товарів з України склала:

- усього за продукцію АПК 0,41 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. США менше;
- до країн ЄС 0,34 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. не змінилась;
- до Російської Федерації 1,40 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,1 тис. дол. менше;
- до інших країн (крім перелічених) 0,39 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,02 тис. дол. менше.

У 2013 р. середня ціна імпорту товарів до України склала:

- всього за продукцію АПК 2,11 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,09 тис. дол. США більше;
- з країн ЄС 2,65 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. збільшилась на 0,32 тис. дол.;
- з Російської Федерації 1,90 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,12 тис. дол. більше;

- з інших країн (крім перелічених) 1,88 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. більше.

В *табл. 3.6* наведено середню ціну експорту-імпорту живої худоби та продуктів тваринного походження України в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.6

Середня ціна експорту-імпорту живої худоби та продуктів тваринного походження України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
І. Жива худоба та продукти тваринного походження	тис. дол. США за 1 тонну	2,87	1,99	2,68	2,31
з них					
м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці (0207)	-*-	*1,80*	*1,37*	*1,60*	*1,42*
сири всіх видів і кисломолочний сир (0406)	-*-	*5,30*	*5,36*	*6,14*	*5,75*
Євросоюз (28)	-*-	2,51	2,11	2,37	2,41
м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці (0207)	-*-	*4,66*	*1,39*	*2,35*	*1,46*
сири всіх видів і кисломолочний сир (0406)	-*-	*13,44*	*5,75*	*11,84*	*5,98*
Російська Федерація		3,78	2,36	3,70	2,39
м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці (0207)	-*-	*2,22*	*Х*	*1,83*	*2,90*
сири всіх видів і кисломолочний сир (0406)	-*-	*5,44*	*4,73*	*6,30*	*5,26*
Інші країни (крім перелічених)	-*-	2,02	1,89	2,05	2,25
м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці (0207)	-*-	*1,54*	*1,34*	*1,51*	*1,30*
сири всіх видів і кисломолочний сир (0406)	-*-	*4,57*	*4,28*	*5,25*	*4,86*

Складено за [94; 156].

Дані табл. 3.6 свідчать, що в 2013 р. середня ціна експорту живої худоби та продуктів тваринного походження з України склала:

- усього по І групі товарів 2,68 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,19 тис. дол. США менше;

- до країн ЄС 2,37 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. зменшилась на 0,14 тис. дол.;
- до Російської Федерації 3,70 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,08 тис. дол. менше;
- до інших країн (крім перелічених) 2,05 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,03 тис. дол. більше.

У 2013 р. середня ціна імпорту живої худоби та продуктів тваринного походження до України склала:

- усього по I групі товарів 2,31 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,32 тис. дол. США більше;
- з країн ЄС 2,41 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. збільшилась на 0,30 тис. дол.;
- з Російської Федерації 2,39 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,03 тис. дол. більше;
- з інших країн (крім перелічених) 2,25 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 роком на 0,36 тис. дол. більше.

У *табл. 3.7* наведено дані щодо середньої ціни експорту-імпорту продуктів рослинного походження України в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.7

Середня ціна експорту-імпорту продуктів рослинного походження України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6
II. Продукти рослинного походження	тис. дол. США за 1 тонну	0,30	1,69	0,27	1,82
з них					
зернові культури (1000)	-*-	*0,26*	*1,93*	*0,24*	*2,18*
соєві боби (1201)	-*-	*0,47*	*1,60*	*0,50*	*1,88*
Євросоюз (28)	-*-	0,33	1,98	0,30	2,49
зернові культури (1000)	-*-	*0,25*	*3,77*	*0,23*	*5,09*
соєві боби (1201)	-*-	*0,47*	*1,36*	*0,50*	*1,98*
Російська Федерація		0,53	2,56	0,54	1,89
зернові культури (1000)	-*-	0,78	0,36	1,00	0,33

Закінчення табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
соєві боби (1201)	-*-	*0,43*	*Х*	*0,50*	*Х*
Інші країни (крім перелічених)	-*-	0,28	1,51	0,26	1,59
зернові культури (1000)	-*-	*0,26*	*0,83*	*0,24*	*1,03*
соєві боби (1201)	-*-	*0,48*	*1,72*	*0,49*	*1,86*

Складено за [94; 156].

З табл. 3.7 видно, що в 2013 р. середня ціна експорту продуктів рослинного походження з України склала:

- усього по ІІ групі товарів 0,27 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,03 тис. дол. США менше;
- до країн ЄС 0,30 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. зменшилась на 0,03 тис. дол.;
- до Російської Федерації 0,54 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. менше;
- до інших країн (крім перелічених) 0,26 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,02 тис. дол. менше.

У 2013 р. середня ціна імпорту продуктів рослинного походження до України склала:

- усього по ІІ групі товарів 1,82 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 роком на 0,13 тис. дол. США більше;
- з країн ЄС 2,49 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. збільшилась на 0,51 тис. дол.;
- з Російської Федерації 1,89 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,56 тис. дол. менше;
- з інших країн (крім перелічених) 1,59 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,08 тис. дол. більше.

У *табл. 3.8* наведено дані щодо середньої ціни експорту-імпорту жирів та олії тваринного або рослинного походження України в 2012 – 2013 рр.

З табл. 3.8 видно, що в 2013 р. середня ціна експорту жирів та олії тваринного або рослинного походження з України склала:

- усього по ІІІ групі товарів 1,02 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,08 тис. дол. США менше;
- до країн ЄС 1,04 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. зменшилась на 0,07 тис. дол.;

- до Російської Федерації 1,22 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,07 тис. дол. більше;
- до інших країн (крім перелічених) 1,02 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,08 тис. дол. менше.

Таблиця 3.8

Середня ціна експорту-імпорту жирів та олії тваринного або рослинного походження України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	тис. дол. США за 1 тонну	1,10	1,38	1,02	1,06
з них					
олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, рафіновані або нерафіновані (1512)	-*-	*1,10*	*2,03*	*1,02*	*2,05*
маргарин; харчові суміші або продукти з тваринних і рослинних жирів, масел та олій або їх фракцій (1517)	-*-	*1,37*	*2,47*	*1,26*	*2,29*
Євросоюз (28)	-*-	1,11	1,89	1,04	1,57
олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, рафіновані або нерафіновані (1512)	-*-	*1,12*	*0,57*	*1,07*	*1,35*
маргарин; харчові суміші або продукти з тваринних і рослинних жирів, масел та олій або їх фракцій (1517)	-*-	*3,61*	*2,79*	*1,19*	*2,72*
Російська Федерація		1,15	0,87	1,22	0,99
олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, рафіновані або нерафіновані (1512)	-*-	*1,26*	*2,06*	*1,27*	*2,06*
маргарин; харчові суміші або продукти з тваринних і рослинних жирів, масел та олій або їх фракцій (1517)	-*-	*1,17*	*1,78*	*1,07*	*1,60*
Інші країни (крім перелічених)	-*-	1,10	1,31	1,02	0,95
олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, рафіновані або нерафіновані (1512)	-*-	*1,09*	*X*	*1,01*	*1,76*
маргарин; харчові суміші або продукти з тваринних і рослинних жирів, масел та олій або їх фракцій (1517)	-*-	*1,54*	*3,09*	*1,41*	*3,74*

Складено за [94; 156].

У 2013 р. середня ціна імпорту жирів та олії тваринного або рослинного походження до України склала:

- усього по III групі товарів 1,06 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,32 тис. дол. США менше;
- з країн ЄС 1,57 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. зменшилась на 0,32 тис. дол.;
- з Російської Федерації 0,99 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,12 тис. дол. більше;
- з інших країн (крім перелічених) 0,95 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,36 тис. дол. менше.

У *табл. 3.9* наведено дані щодо середної ціни експорту-імпорту готових харчових продуктів України в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.9

Середня ціна експорту-імпорту готових харчових продуктів України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6
IV. Готові харчові продукти	тис. дол. США за 1 тонну	0,50	2,62	0,65	2,67
з них					
кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао (1704)	-*-	*2,04*	*3,31*	*1,98*	*3,02*
шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (1806)	-*-	*3,25*	*4,40*	*3,17*	*4,44*
хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини (1905)	-*-	*1,92*	*3,23*	*1,97*	*3,29*
соки з плодів або соки овочеві, незброджені (2009)	-*-	*1,60*	*2,24*	*1,66*	*2,22*
пиво із солоду (2203)	-*-	*0,32*	*0,77*	*0,32*	*0,81*
спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об. %; спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт (2208)	-*-	*1,46*	*3,02*	*1,40*	*3,06*

Продовження табл. 3.9

1	2	3	4	5	6
Євросоюз (28)	-*-	0,22	2,94	0,35	3,08
кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао (1704)	-*-	*1,74*	*4,54*	*1,70*	*4,63*
шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (1806)	-*-	*3,05*	*6,66*	*2,99*	*7,12*
хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини (1905)	-*-	*1,75*	*3,33*	*1,81*	*3,66*
соки з плодів або соки овочеві, незброджені (2009)	-*-	*1,89*	*2,57*	*2,05*	*2,85*
пиво із солоду (2203)	-*-	*0,36*	*1,18*	*0,33*	*1,27*
спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об. %; спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт (2208)	-*-	*1,26*	*4,80*	*1,39*	*5,00*
Російська Федерація	-*-	1,39	1,76	1,38	1,97
кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао (1704)	-*-	*2,26*	*3,20*	*2,18*	*2,93*
шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (1806)	-*-	*3,47*	*3,69*	*3,33*	*3,59*
хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини (1905)	-*-	*1,98*	*3,23*	*2,06*	*3,07*
соки з плодів або соки овочеві, незброджені (2009)	-*-	*1,61*	*1,62*	*1,45*	*1,77*
пиво із солоду (2203)	-*-	*0,30*	*0,45*	*0,30*	*0,50*
спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об. %; спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт (2208)	-*-	*1,04*	*1,06*	*1,14*	*1,07*
Інші країни (крім перелічених)	-*-	0,60	2,94	0,68	2,76
кондитерські вироби з цукру (включаючи білий шоколад) без вмісту какао (1704)	-*-	*1,92*	*2,58*	*1,91*	*2,10*
шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (1806)	-*-	*2,89*	*4,27*	*2,97*	*5,10*

Закінчення табл. 3.9

1	2	3	4	5	6
хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини (1905)	-*-	1,90	2,33	1,93	2,26
соки з плодів або соки овочеві, незброджені (2009)	-*-	0,73	2,18	0,69	1,96
пиво із солоду (2203)	-*-	0,37	0,94	0,38	0,55
спирт етиловий неденатурований з концентрацією спирту менш як 80 об. %; спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки, лікери та інші напої, що містять спирт (2208)	-*-	2,82	3,38	2,48	3,36

Складено за [94; 156].

З табл. 3.9 видно, що в 2013 р. середня ціна експорту готових харчових продуктів з України склала:

- усього по IV групі товарів 0,65 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,15 тис. дол. США більше;
- до країн ЄС 0,35 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. збільшилась на 0,13 тис. дол.;
- до Російської Федерації 1,38 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. менше;
- до інших країн (крім перелічених) 0,68 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,08 тис. дол. більше.

У 2013 р. середня ціна імпорту готових харчових продуктів до України склала:

- усього по IV групі товарів 2,67 тис. дол. США за 1 тонну, що порівняно з 2012 р. на 0,05 тис. дол. США більше;
- з країн ЄС 3,08 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. збільшилась на 0,14 тис. дол.;
- з Російської Федерації 1,97 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,21 тис. дол. більше;
- з інших країн (крім перелічених) 2,76 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,18 тис. дол. менше.

У *табл. 3.10* наведено порівняння основних заходів тарифного і нетарифного захисту агропромислової продукції в країнах ЄС, МС і Україні.

Таблиця 3.10

Порівняння основних заходів тарифного і нетарифного захисту агропромислової продукції в країнах ЄС, МС і Україні

Агропромислова продукція	ЄС			МС		Україна	
	Тариф	Чинна квота	Квота за умови підписання Угоди про Асоціацію з ЄС	Тариф	Чинна квота	Тариф	Квота
1	2	3	4	5	6	7	8
Зернові культури							
Пшениця	95 евро / т	відсутня	950 тис. тонн за рік, збільшення до 1000 тис. тонн за 5 років	5 %	відсутня	10 %	відсутня
Кукурудза	94 евро / т	квота 500 тис. тонн – 50 євро / т квота 278 тис. тонн – 0	400 тис. тонн за рік, збільшення до 650 тис. тонн за 5 років	5 %	відсутня	10 %	відсутня
Ячмінь	93 евро / т	відсутня	250 тис. тонн за рік, збільшення до 350 тис. тонн за 5 років	5 %	відсутня	5 %	відсутня
Овес	89 евро / т	відсутня	4 тис. тонн за рік	5 %	відсутня	5 %	відсутня
БКП	від 97 до 512 євро / т	відсутня	6 тис. тонн за рік, збільшення до 7,5 тис. тонн за 5 років	від 10 % до 20 %	відсутня	від 15 % до 20%	відсутня
Готові продукти із зерна	від 6,4 + 15,1 євро / 100 кг до 8,3 + 25,7 євро / 100 кг	відсутня	2 тис. тонн за рік	15 %	відсутня	від 10 % до 20 %	відсутня
Насіння соняшнику та олія соняшникова	6,4 %	відсутня		15 %, але не менш 0,14 євро за 1 кг	відсутня	експортне мито на насіння соняшнику 10 %	відсутня

Закінчення табл. 3.10

1	2	3	4	5	6	7	8
Молоко та молочні продукти	від 22,7 до 125,4 євро / 100 кг	68,5 тис. тонн	11 тис. тонн за рік зі збільшенням до 16 тис. тонн через 5 років	від 15 % до 20 %	15 тис. тонн	10 %, повна 1 євро / 1 кг; пільгова 0,5 євро / 1кг	відсутня
М'ясо та м'ясні продукти	12,8 % + 176,8 євро / 100 кг 53,6 євро / 100 кг 26,2 євро / 100 кг	49,5 тис. тонн от 13,1 до 26,8 євро / 100 кг	89,5 тис. тонн за рік зі збільшенням до 90,25 тис. тонн через 5 років	от 0 % до 25 %	1932,1 тис. тонн	від 12 % до 15 %	відсутня

Складено за [96; 102; 109; 159 – 161].

Як видно з табл. 3.10, найбільш закритим для агропромислової продукції України є ринок країн Євросоюзу, які проводять жорстку протекціоністську політику підтримки і захисту власних виробників сільськогосподарської продукції за рахунок квотування імпорту окремих видів агропромислових товарів і високих тарифних ставок.

Країни Митного союзу, зокрема Російська Федерація, також проводять політику захисту окремих видів агропромислової продукції, зокрема по молочним та м'ясним продуктам.

Середні ставки ввізних мит ЄС для України та квоти ЄС згідно з умовами створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС передбачають перехідний період. У *табл. 3.11* наведено середні ставки ввізних мит ЄС для України по товарним групам згідно з угодою про створення ЗВТ між Україною та ЄС.

Таблиця 3.11

Середні ставки ввізних мит ЄС для України по товарним групам згідно з домовленостями про створення ЗВТ між Україною та ЄС

Найменування товару	Початкова ставка, %	Кінцева ставка, %
Жива худоба	1,2	0,0
М'ясо	9,5	0,0
Риба	10,9	0,0
Молоко і яйця	5,3	0,0
Овочі і фрукти	13,8	0,8
Зернові культури	27,6	3,1
Олійні культури	0,3	0,0
Корми для тварин	20,4	0,0
Рослинні олії і жири	5,7	0,0
Тваринні масла і жири	2,5	0,0
Сировинні сільгоспматеріали	2,5	0,0
Різні харчові продукти	22,1	1,2
Цукор	17,6	0,4
Напої	8,0	0,6
Кава і чай	6,1	0,1
Тютюнові вироби	31,8	0,0
Сировина для добрив	0,1	0,0
Мінеральні і хімічні добрива	4,9	0,0
Спеціалізоване обладнання	0,9	0,0

Складено за [162].

У разі застосування ЄС в односторонньому порядку кінцевих ставок для продукції АПК України створюється режим найбільшого сприяння для торгівлі українськими товарами (табл. 3.11). Однак проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися перевагами зниження тарифних мит.

Квоти ЄС для України на окремі види агропромислової продукції на рік:

- м'ясо та м'ясні продукти – 89,5 тис. тонн (до 90,25 тис. тонн через 5 років);
- молоко та молочні продукти – 11 тис. тонн (до 16 тис. тонн через 5 років);
- готові продукти із зерна – 2 тис. тонн;
- борошно-круп'яна продукція – 6 тис. тонн (до 7,5 тис. тонн через 5 років);
- зернові культури 1 604 тис. тонн (до 2 004 тис. тонн через 5 років).

При цьому, наприклад, для компенсації втрат експорту України до РФ м'яса та м'ясних продуктів необхідно збільшити квоту на 60,5 тис. тонн (експорт України до РФ у 2013 р.), зокрема м'яса свійської птиці на 39,1 тис. тонн, молока та молочних продуктів на 71,4 тис. тонн.

Отже, Україні з ЄС для компенсації можливої втрати ринків Російської Федерації необхідно *врегулювати питання квотування окремих видів агропромислової продукції в бік збільшення або зняття квот* взагалі.

Крім того, слід враховувати величезний *вплив на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією різноманітних нетарифних заходів регулювання*. Як приклад розглянемо вплив стандартів якості молока в Україні та світі на можливість розширення експорту молочної продукції. У *табл. 3.12* і *табл. 3.13* наведено порівняння стандартів якості молока в Україні та у світі, а також вплив різних технологій виробництва на якість молока відповідно.

Таблиця 3.12

Порівняння стандартів якості молока в Україні та у світі

Кількість соматичних клітин, тис. / мг	Бактеріальне обсіменіння, тис. клітин / мг	ЄС	Росія	Україна
1	2	3	4	
< 100	< 30	Відмінне		
100-200	30-50	Добре		
200-350	50-100	Середнє		
< 300	< 100		Вищий сорт	
301-500	101-300		І сорт	

Закінчення табл. 3.12

1	2	3	4	
< 400	< 300			Вищий сорт
350-500	300-500	Задовільне		
> 500	> 500	Непридатне		
500-1000	501-4000	Непридатне	II сорт	
< 600	< 500	Непридатне		
< 800	< 3000	Непридатне		I сорт
				II сорт

Складено за [96; 102; 109; 159 – 161].

Таблиця 3.13

Вплив різних технологій виробництва на якість молока

Показники	Система утримання		
	Прив'язне утримання	Безприв'язне утримання	Безприв'язне утримання
Соматичні клітини, тис. / мг	4 000 000	До 300000	До 150000
Бактеріальне обсіменіння, тис. клітин / мг	500 000-1 000 000	До 100000	До 50000
Системи доїння та охолодження	Відро / центральний холодильник	Доїльний зал з охолодженням у танку	Доїльний зал з охолодженням у потоці
Час від доїння до охолодження до 4 °С	3 години	1 година	3-5 хвилин
Сорт молока за міжнародними стандартами	2	1	Найвищий
Надої на 1 корову, л	3 500	5 000	9 000
Кількість дійних корів			2000
Сумарні інвестиції, млн дол.			22

Складено за [96; 102; 109; 159 – 161].

Стандарти якості молока, які застосовують країни ЄС, є більш високими, ніж ті, що існують в Україні та МС, а враховуючи, що близько 80 % молока виробляється домашніми господарствами, конкурувати на рівних з високотехнологічним виробництвом ЄС сьогодні просто неможливо. Вітчизняна та зарубіжна

практика господарювання свідчить, що в умовах ринкових відносин інтенсивне та ефективне ведення молочного скотарства, одержування високоякісної, дешевої, конкурентоспроможної продукції з мінімальними затратами кормів, виробничих засобів і праці *забезпечується лише на фермах із великою чисельністю поголів'я великої рогатої худоби (ВРХ) та високою концентрацією виробництва молока та яловичини на основі використання сучасних енергозберігаючих технологій*, а це потребує створення *потужних індустріально-виробничих агропромислових комплексів*, на що потрібні значні інвестиції.

Відтак *підвищення якості молока до стандартів ЄС потребує додаткових інвестицій* у переоснащення технології виробництва, тобто *переоблаштування і модернізація селянських господарств стають не просто бажаними, а вкрай необхідними*. Країни, які гармонійно розвивають ринкову економіку, беруть на себе значну частину витрат зі створення інфраструктури, надання послуг селянським господарствам, сприяючи становленню сучасних сімейних ферм і великих кооперативних підприємств та об'єднань.

Крім цього, створення високотехнологічних комплексів значно вплине на зайнятість сільського населення в Україні, що може призвести до соціальної напруги на селі. Експерти вважають, що основними дійовими особами в переоблаштуванні селянських господарств мають стати *сільські обслуговуючі кооперативи*, без яких неможливо розв'язати проблеми, пов'язані зі становленням дрібнотоварного виробництва, що може забезпечити виконання усіх вимог міжнародних стандартів до м'ясо-молочної продукції.

Отже, в результаті аналізу зовнішньої торгівлі основною продукцією агропромислового комплексу України з країнами ЄС, МС ЄврАзЕС та іншими можна зробити певні висновки:

- за 2013 р. експорт продукції АПК з України до Російської Федерації склав 1,94 млрд дол. США, що склало 3,1 % від загального експорту по Україні та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК;
- у структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. на продукти рослинного походження припадає 52,1 %, на жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6 %, на готові харчові продукти – 20,9 %, на живу худобу та продукти тваринного походження – 6,4 %;
- у 2013 р. експорт з України до Російської Федерації окремих видів продукції агропромислового комплексу склав:
- жива худоба та продукти тваринного походження – 0,56 млрд дол. США (28,6 % від загального експорту АПК до РФ);

- продукти рослинного походження – 0,20 млрд дол. США (10,3 % від загального експорту АПК до РФ);
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 0,06 млрд дол. США (2,9 % від загального експорту АПК до РФ);
- готові харчові продукти – 1,13 млрд дол.США (58,2 % від загального експорту АПК до РФ);
- найбільше експортується з України до Російської Федерації готових харчових продуктів, частка яких складає 58,2 % від загальної суми продукції АПК до Росії. Тому найбільші втрати можливі по ринку готових харчових продуктів, зокрема по ринку сирів, м'ясної продукції, кондитерських виробів, пивної та алкогольної продукції;
- частка експорту товарів АПК із України в загальному обсязі імпорту товарів АПК Російської Федерації в 2013 р. склала лише 4,5 %. При цьому частка експорту товарів АПК Російської Федерації до України в загальному обсязі експорту товарів АПК РФ складає 5,2 %. Отже, частки України та РФ у загальному обсязі експорту-імпорту АПК майже однакові;
- по окремим групам товарів частка експорту / імпорту товарів АПК з / до України в загальному обсязі імпорту / експорту товарів АПК РФ розподіляється таким чином:
- жива худоба та продукти тваринного походження – 3,9 % експорту АПК з України до РФ в загальному обсязі імпорту АПК РФ та 1,1 % імпорту АПК до України з РФ в загальному обсязі експорту АПК РФ;
- продукти рослинного походження – 1,5 % та 1,8 % відповідно;
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,6 % та 1,6 % відповідно;
- готові харчові продукти – 8,3 % та 13,4 % відповідно.

У разі відмови Російської Федерації від українського експорту АПК Україна також має можливість відмовитись від імпорту АПК з РФ і замінити його аналогічною продукцією вітчизняного виробництва, що дозволить компенсувати втрати виробників за рахунок внутрішнього ринку України.

Можливі втрати України в разі відмови Російської Федерації від експорту української агропромислової продукції доцільно розглядати у чотирьох можливих варіантах розвитку ситуації:

- *варіант 1* – відмова від 25 % експорту з України складе близько 0,5 млрд дол. США;

- *варіант 2* – відмова від 50 % експорту з України складе близько 1,0 млрд дол. США;
- *варіант 3* – відмова від 75 % експорту з України складе близько 1,5 млрд дол. США;
- *варіант 4* – відмова від 100 % експорту з України складе близько 1,9 млрд дол. США.

Враховуючи незначну питому вагу експорту до Російської Федерації продукції АПК, *за рахунок зниження митних тарифів та збільшення тарифних квот для української продукції АПК до країн ЄС, зокрема на зернові культури, м'ясні та молочні продукти, готові харчові продукти, дасть можливість компенсувати втрати* у разі відмови Російської Федерації від експорту з України агропродукції, особливо харчової промисловості. Пропозиції ЄС щодо одностороннього суттєвого зниження тарифів до 01.11.2014 р. дасть можливість Україні частково компенсувати втрати та вжити необхідних заходів щодо переорієнтації виробництва продукції на нові ринки збуту у світі та ЄС.

Проблемним питанням залишається *квотування ЄС окремих видів товарів АПК України*, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися перевагами зниження тарифних мит. Враховуючи наведене, Україні з ЄС для компенсації можливої втрати ринків Російської Федерації необхідно врегулювати питання квотування окремих видів агропромислової продукції або в бік їх збільшення, або зняття квот взагалі.

3.2. Перспективи розвитку вуглеводневого сектора енергетики

Загострення міжнародних відносин між РФ та Україною являє суттєву загрозу національній енергетичній безпеці останньої і може стати причиною виникнення критичного дефіциту вуглеводнів. Величина можливого дефіциту може сягнути обсягу їх імпорту з РФ, а саме по:

- нафті сирій – 483,4 тис. т;
- нафтопродуктам готовим – 20013,4 тис. т;
- природному газу – 25840,5 млн куб. м.

Загальний обсяг дефіциту за повної відмови від імпорту вуглеводнів з РФ у грошовому вимірі складе 12,9 млрд дол. США, з яких 82,6 % припаде на при-

родний газ. Більш детально зовнішній оборот вуглеводнів в Україні характеризують дані, наведені в *табл. 3.14.*

Таблиця 3.14

Зовнішня торгівля вуглеводнями в Україні в 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012 рік				2013 рік			
		Експорт		Імпорт		Експорт		Імпорт	
		Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість, млн дол. США
Нафта або нафтопродукти сирі									
Всього	тис. т	-	-	1547,4	1235,9	-	810,8	761,1	630,3
в тому числі Російська Федерація	тис. т	-	-	724,9	547	-	28,8	483,4	398,0
Нафтопродукти готові									
Всього	тис. т	1620,1	1387	7615,2	7606,7	1068,4	810,8	6538,6	641,8
в тому числі Російська Федерація	тис. т	540,8	489,2	1714,0	1630,9	20,4	28,8	2013,4	1859,5
Газ природний									
Всього	млн куб. м	-	-	32927,0	14025,1	-	-	27972,0	11538,2
в тому числі Російська Федерація	млн куб. м	-	-	32874,3	14003,2	-	-	25840,5	10685,0

Складено за [94; 156].

Вірогідність повного припинення поставок вуглеводнів в Україну з РФ досить висока, зважаючи на меншу їх економічну значущість для РФ, ніж для України. Так, частка продукції, яку було експортовано в Україну у загальному обсязі виробництва РФ, складала по:

- нафті сирій – 0,1 %;
- нафтопродуктам готовим – 1,0 %;
- природному газу – 3,9 %.

Частка імпортних вуглеводнів російського походження у їх загальному використанні в Україні складала по:

- нафті сирій – 14,8 %;
- нафтопродуктам готовим – 19,9 %;
- природному газу – 42,9 %.

Зважаючи на вищенаведені факти, можна з достатнім ступенем достовірності стверджувати, що навіть повне припинення поставок вуглеводнів в Україну не буди мати не тільки критичного, але й суттєвого значення для РФ.

Більш детально порівняння економічної значущості поставок вуглеводнів з РФ в Україну для обох країн наведено в *табл. 3.15*.

Таблиця 3.15

Порівняльний аналіз економічної значущості поставок вуглеводнів з РФ в Україну в 2012 – 2013 рр.

Показник	Нафта сира, тис. т		Нафтопродукти, тис. т		Природний газ, млн куб. м	
	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.
Імпорт / експорт продуктів (Україна / РФ)	724,9	483,4	1714,0	2013,4	32874,3	25840,5
Використання продуктів в Україні	4013,4	3270,6	10526,1	10123,7	54774,6	50357,6
Виробництво продуктів в РФ	518020,0	523276,0	193964,4	198634,8	655007,0	668000,0
Частка імпортних продуктів у використанні в Україні, %	18,1	14,8	16,3	19,9	60,0	51,3
Частка продуктів для експорту у виробництві РФ, %	0,1	0,1	0,9	1,0	5,0	3,9

Складено за [94; 156].

Єдиним стримуючим фактором скорочення поставок вуглеводнів з РФ є тільки значний обсяг транзиту природного газу територією України до інших країн Європи, який складав 42,9 % загального обсягу російського експорту цього ресурсу. Більш детально транзит російського природного газу територією України охарактеризовано в *табл. 3.16*.

Загроза виникнення дефіциту вуглеводнів в Україні може бути послаблена шляхом проведення послідовних дій із диверсифікації зовнішніх джерел їх постачання. В умовах розвитку кризи у зовнішньоекономічних відносинах між РФ і Україною реальними постачальниками вуглеводнів можуть стати суб'єкти енергетичного ринку Європи.

Таблиця 3.16

Оцінка значущості транзиту вуглеводнів територією України для РФ у 2012 – 2013 рр.

Показник	Нафта сира, тис. т		Нафтопродукти, тис. т		Природний газ, млн куб. м	
	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.	2012 рік	2013 рік
Транзит вуглеводнів територією України	15577,2	14557,0	0	0	86125,7	84261,0
Експорт вуглеводнів РФ	239963,8	236615,3	138176,5	151379,3	178719,7	196417,31
Частка транзиту через Україну в експорті РФ, %	6,5	6,2	0,0	0,0	48,2	42,9

Складено за [94; 156].

Потенціал європейського енергетичного ринку значно перевищує потреби України у вуглеводнях, тому активізація України на цьому ринку не визначить суттєвих змін на ньому. Так, дефіцит нафти і нафтопродуктів, який може виникнути в Україні за вищезгадуваних обставин, не перевищує 0,4 % від загального споживання товарів нафтової групи у країнах ЄС (611,3 млн т у 2012 р.). Можливий максимальний дефіцит природного газу в Україні не перевищує 5,8 % загальної величини його споживання у країнах ЄС (443,9 млрд куб. м у 2012 р.). Відносно незначні величини можливого дефіциту вуглеводнів в Україні знаходяться в межах тенденційних змін ємності енергетичного ринку ЄС. Так, зменшення обсягів використання нафти у ЄС у 2008 – 2012 рр. склало 13,1 %, а природного газу – 7,9 %.

Наведені факти свідчать, що можливий дефіцит вуглеводнів в Україні може бути покритий за рахунок ресурсів енергетичного ринку ЄС без будь-яких ускладнень, окрім необхідності вирішення технічних проблем реального постачання природного газу.

Правовою основою входження України на європейський ринок вуглеводнів є статус учасника Договору до Енергетичної Хартії (з 1998 р.) і асоційованого члена ЄС, які наділяють українських суб'єктів рівними правами з іншими учасниками ринкових відносин. В межах уже набутих прав Україна може реалізувати свої можливості у нафтовому секторі європейського енергетичного ринку через пряму закупівлю готових нафтопродуктів із забезпеченням транспортування їх в Україну наземним транспортом [163 – 170].

Покриття національного дефіциту природного газу може бути забезпечене за умов упровадження декількох варіантів (схем) організації його імпортних закупівель.

Перша – *закупівля природного газу у РФ*. Реалізація цієї схеми не потребує додаткового організаційно-технічного забезпечення, але найбільш затратна за висунутих РФ умов і не забезпечує послаблення енергетичної залежності України.

Друга – *закупівля російського природного газу через посередництво європейського постачальника* за умов можливості відбору відзначеного об'єму газу на території України з трансконтинентального газопроводу. Реалізація цієї схеми не потребує додаткового організаційно-технічного забезпечення, але і не змінює фактичного джерела постачання газу, що не усуває потенційної загрози енергетичній безпеці України.

Третя – *закупівля трубопровідного природного газу на європейському енергетичному ринку*. Реалізація цієї схеми дозволяє забезпечити суттєво вищий, ніж зараз, ступінь диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу, але потребує додаткових заходів для інтеграції національної газотранспортної системи у загальноєвропейську.

Четверта – *закупівля скрапленого природного газу на світовому ринку з поставкою на європейські LNG термінали*. Реалізація цієї схеми дозволяє забезпечити найвищий ступінь диверсифікації зовнішніх джерел постачання природного газу, але також потребує додаткових заходів для інтеграції національної газотранспортної системи у загальноєвропейську.

Зважаючи на можливі охарактеризовані вище варіанти розвитку ситуації і результати проведених розрахунків, можна стверджувати, що *за повного припинення поставок вуглеводнів з РФ Україну очікують*:

- збільшення витрат на закупівлю нафтопродуктів на 203 млн дол. США (з урахуванням додаткових витрат на покриття зменшення національного виробництва нафтопродуктів у сумі 33 млн дол. США);
- зменшення витрат на закупівлю природного газу на 335 млн дол. США (без урахування можливих витрат на адаптацію національної газотранспортної системи);
- зменшення величини ВВП за рахунок скорочення національного виробництва нафтової і хімічної продукції на 518 млн дол. США.

Загальна величина річних прямих і опосередкованих втрат може досягти 386 млн дол. США.

3.3. Можливості і загрози для збуту продукції металургійної промисловості

Металургійна промисловість сьогодні є однією з провідних галузей економіки України.

У *табл. 3.17* наведено дані для оцінки масштабності та значущості зовнішньої торгівлі металургійною продукцією для економіки України.

Таблиця 3.17

Показники зовнішньої торгівлі України металургійною продукцією в 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012 рік			2013 рік		
		Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо
Металургійна продукція							
Всього	млн т	27,81	3,11	24,7	28,40	2,85	25,5
	млн дол.	18893,2	5238,9	13654,4	17570,7	5002,5	12568,2
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту, %		*27,5*	*6,2*		*27,8*	*6,5*	
в тому числі:							
Прокат чорних металів	млн т	12,31	1,42	10,9	12,32	1,58	10,7
	млн дол.	7960,8	1473,5	6487,3	7193,1	1713,3	5479,8
Питома вага в загальному обсязі металургійної продукції, %	млн т	44,25	45,63		43,38	55,25	
	млн дол.	42,14	28,13		40,94	34,25	
Сталь і напівфабрикати	млн т	10,12	0,36	9,8	10,95	0,08	10,9
	млн дол.	5490,0	269,8	5220,2	5296,5	73,8	5222,8
Питома вага в загальному обсязі металургійної продукції, %	млн т	36,37	11,69		38,55	2,95	
	млн дол.	29,06	5,15		30,14	1,47	
Труби	млн т	1,55	0,08	1,5	1,17	0,09	1,1
	млн дол.	1874,7	180,7	1694,1	1597,9	193,4	1404,5
Питома вага в загальному обсязі металургійної продукції, %	млн т	5,56	2,60		4,13	3,24	
	млн дол.	9,92	3,45		9,09	3,87	

Складено за [171; 172].

Так, частка металургійної продукції у загальному обсязі експорту товарів з України становила 27,5 % у 2012 р. і 27,8 % у 2013 р.

Як видно з табл. 3.17, сальдо зовнішньої торгівлі металургійною продукцією України як у 2012 р., так і в 2013 р. було позитивним і становило13,6 млрд дол. США та 12,5 млрд дол. США відповідно.

Найбільшу питому вагу у структурі експорту металургійної продукції з України в 2013 р. як у фізичному, так і у вартісному вираженні мали:

- прокат чорних металів (40,9 %);
- сталь і напівфабрикати (30,1 %);
- труби (9,1 %).

Сукупна вартість експорту цих груп товарів у 2013 р. становила 6,9 млрд дол. (39,2 % вартості експорту металургійної продукції).

У *табл. 3.18* наведено дані для оцінки масштабності та значущості зовнішньої торгівлі України металургійною продукцією з Російською Федерацією в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.18

Показники зовнішньої торгівлі України металургійною продукцією з Російською Федерацією в 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012 р.			2013 р.		
		Експорт з України до Росії	Імпорт з Росії до України	Сальдо	Експорт з України до Росії	Імпорт з Росії до України	Сальдо
1	2	3	4	5	6	7	8
Металургійна продукція							
Усього	млн т	4,10	1,59	2,5	3,96	1,11	2,8
	млн дол.	3760,6	1885,0	1875,6	3304,4	1547,0	1757,4
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту до / з Росії, %	млн дол.	21,3	6,9	14,5	21,9	6,7	15,3
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції до / з Росії, %	млн т	14,8	51,3		13,9	38,9	
	млн дол.	19,9	36,0		18,8	30,9	
в тому числі:							
Прокат чорних металів	млн т	3,09	0,77	2,3	3,22	0,76	2,5
	млн дол.	2145,1	696,6	1448,5	1990,9	648,9	1342,0

Закінчення табл. 3.18

1	2	3	4	5	6	7	8
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції до / з Росії, %	млн т	75,39	48,47	26,9	81,48	68,30	13,2
	млн дол.	57,04	36,96	20,1	60,25	41,95	18,3
Сталь і напівфабрикати	млн т	0,01	0,33	-0,3	0,01	0,08	-0,1
	млн дол.	12,1	235,7	-223,6	11,3	60,6	-49,3
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції до / з Росії, %	млн т	0,34	20,79	-20,4	0,36	7,23	-6,9
	млн дол.	0,32	12,50	-12,2	0,34	3,92	-3,6
Труби	млн т	0,54	0,04	0,5	0,30	0,04	0,3
	млн дол.	652,7	70,9	581,8	404,3	67,8	336,5
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції до / з Росії, %	млн т	13,12	2,42	10,7	7,58	3,70	3,9
	млн дол.	17,36	3,76	13,6	12,23	4,38	7,9

Складено за [171; 172].

Як видно з табл. 3.18, частка металургійної продукції у загальній вартості експорту товарів з України до Росії збільшилась з 21,3 % у 2012 р. до 21,9 % у 2013 р. Аналогічний показник для імпорту зменшився з 6,9 % у 2012 р. до 6,7 % у 2013 р.

Питома вага РФ у загальній вартості експорту металургійної продукції України зменшилася з 19,9 % у 2012 р. до 18,8 % у 2013 р. Частка РФ у вартості металургійної продукції, що імпортується до України, скоротилася з 36,0 % у 2012 р. до 30,9 % у 2013 р.

Сальдо зовнішньої торгівлі металургійною продукцією України з РФ у 2013 р. оцінювалося на рівні 1,7 млрд дол., що на 0,06 % менше, ніж у 2012 р. Від'ємне значення сальдо торговельного балансу як у натуральному, так і у вартісному вираженні, простежується у торгівлі сталлю і напівфабрикатами.

У *табл. 3.19* наведено порівняння основних коефіцієнтів, що характеризують значущість для України торгівлі металургійною продукцією з Російською Федерацією в 2012 – 2013 рр.

Як видно з табл. 3.19, середня вартість імпорту металургійної продукції з Росії до України в 2013 р. в 1,7 рази перевищувала вартість експорту вітчизняної

продукції. Зростання коефіцієнта дискримінації торгівлі металургійною продукцією України та РФ у 2013 р. відбулося через скорочення вартості експорту цієї продукції до РФ на 8,9 % і одночасним підвищенням вартості імпорту на 17,9 % порівняно із 2012 р.

Таблиця 3.19

Основні коефіцієнти, що характеризують значущість для України торгівлі металургійною продукцією з Російською Федерацією в 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012 рік			2013 рік		
		Вартість експорту з України до Росії	Вартість імпорту з Росії до України	Коефіцієнт дискримінації (імпорт / експорт)	Вартість експорту з України до Росії	Вартість імпорту з Росії до України	Коефіцієнт дискримінації (імпорт / експорт)
Металургійна продукція							
Всього	дол. / т	916,3	1183,3	1,3	835,2	1395,5	1,7
в тому числі:							
Прокат чорних металів	дол. / т	693,3	902,2	1,3	617,6	857,0	1,4
Сталь і напів-фабрикати	дол. / т	859,6	711,5	0,8	802,8	756,0	0,9
Труби	дол. / т	1212,5	1840,2	1,5	1347,2	1654,6	1,2

Складено за [171 – 173].

У *табл. 3.20* наведено порівняння значень основних коефіцієнтів, що характеризують значущість для Російської Федерації торгівлі металургійною продукцією з Україною в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.20

Основні коефіцієнти, що характеризують значущість для Російської Федерації торгівлі металургійною продукцією з Україною в 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012 рік		2013 рік	
		Кількість	Вартість, млн дол.	Кількість	Вартість, млн дол.
1	2	3	4	5	6
Металургійна продукція					
Всього			22030,8		21416,0
в т. ч. з України			3760,6		3304,4
Питома вага продукції з України	%		17,1		15,4

Закінчення табл. 3.20

1	2	3	4	5	6
в тому числі:					
Чорні метали	млн т	6,1	5874,3	6,1	5301,5
в т. ч. з України	млн т	3,1	2157,2	3,2	2002,2
Питома вага продукції з України	%	50,9	36,7	52,8	37,8
Труби	млн т	0,8	1437,7	0,8	1570,8
в т. ч. з України	млн т	0,5	652,7	0,3	404,3
Питома вага продукції з України	%	66,4	45,4	35,4	25,7

Складено за [171 – 173].

З табл. 3.20 видно, що *частка України* у загальній вартості імпорту металургійної продукції до Росії *скоротилася* з 17,1 % у 2012 р. до 15,4 % у 2013 р. Питома вага вітчизняної продукції у загальному обсязі чорних металів, які імпортовано до Росії, у 2013 р. становила 52,8 %.

Варто відзначити різке скорочення (з 66,4 % у 2012 р. до 35,4 % у 2013 р.) аналогічного показника для трубної продукції.

У *табл. 3.21* наведено основні показники зовнішньої торгівлі України металургійною продукцією з Європейським Союзом у 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.21

Показники зовнішньої торгівлі України металургійною продукцією з Європейським Союзом у 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012 рік			2013 рік		
		Експорт з України до ЄС	Імпорт з ЄС до України	Сальдо	Експорт з України до ЄС	Імпорт з ЄС до України	Сальдо
1	2	3	4	5	6	7	8
Металургійна продукція							
Усього	млн т	6,1	0,6	5,5	7,7	0,6	7,2
	млн дол.	4048,5	1582,7	2465,8	4563,4	1575,4	2988,0
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту до/з ЄС, %	млн дол.	23,6	6,0		27,2	5,8	

Закінчення табл. 3.21

1	2	3	4	5	6	7	8
Питома вага ЄС у загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції, %	млн т	21,8	17,9		27,3	19,7	
	млн дол.	21,4	30,2		26,0	31,5	
в тому числі:							
Прокат чорних металів	млн т	1,9	0,3	1,6	2,2	0,3	1,9
	млн дол.	1278,8	394,8	884,1	1302,3	431,9	870,3
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції до / з ЄС, %	млн т	32,0	53,4		28,2	58,6	
	млн дол.	31,6	24,9		28,5	27,4	
Сталь і напівфабрикати	млн т	3,0	0,0	3,0	4,1	0,0	4,1
	млн дол.	1615,6	4,0	1611,6	1950,5	5,2	1945,4
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції до / з ЄС, %	млн т	49,5	0,2		52,4	0,2	
	млн дол.	39,9	0,3		42,7	0,3	
Труби	млн т	0,2	0,0	0,1	0,2	0,0	0,2
	млн дол.	219,9	65,3	154,7	240,0	71,0	169,0
Питома вага в загальному обсязі експорту / імпорту металургійної продукції до / з ЄС, %	млн т	2,6	4,0		2,2	4,1	
	млн дол.	5,4	4,1		5,3	4,5	

Складено за [171; 172].

З табл. 3.21 видно, що частка металургійної продукції у загальній вартості експорту товарів з України до ЄС збільшилась з 23,6 % у 2012 р. до 27,2 % у 2013 р. Аналогічний показник для імпорту зменшився з 6,0 % у 2012 р. до 5,8 % у 2013 р.

Питома вага ЄС у загальній вартості експорту металургійної продукції України збільшилась з 21,4 % у 2012 р. до 26,0 % у 2013 р.Частка ЄС у вартості металургійної продукції, що імпортується до України, зросла з 30,2 % у 2012 р. до 31,5 % у 2013 р.

Сальдо зовнішньої торгівлі металургійною продукцією України з ЄС у 2013 р. оцінювалося на рівні 2,9 млрд дол., що на 21,2 % більше, ніж у 2012 р.

Від'ємне значення сальдо торговельного балансу як у натуральному, так і у вартісному вираженні, не простежується за жодною з наведених товарних груп.

У *табл. 3.22* наведено порівняння основних коефіцієнтів, що характеризують значущість для України торгівлі металургійною продукцією з Європейським Союзом у 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.22

Порівняння основних коефіцієнтів, що характеризують значущість для України торгівлі металургійною продукцією з Європейським Союзом у 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012 рік			2013 рік		
		Вартість експорту з України до ЄС	Вартість імпорту з ЄС до України	Коефіцієнт дискримінації (імпорт / експорт)	Вартість експорту з України до ЄС	Вартість імпорту з ЄС до України	Коефіцієнт дискримінації (імпорт / експорт)
Металургійна продукція							
Всього	дол./т	669,1	2851,9	4,3	589,4	2798,3	4,7
в тому числі:							
Прокат чорних металів	дол./т	661,0	1333,1	2,0	597,1	1308,2	2,2
Сталь і напівфабрикати	дол./т	539,6	4056,2	7,5	481,1	4182,3	8,7
Труби	дол./т	1387,6	2953,8	2,1	1379,1	3053,6	2,2

Складено за [171; 172].

Як видно з табл. 3.22, середня вартість імпорту металургійної продукції з ЄС до України в 2013 р. в 4,7 рази перевищувала вартість експорту вітчизняної продукції.

Зростання коефіцієнту дискримінації у торгівлі металургійною продукцією України та ЄС у 2013 р. відбулося через значне (11,9 %) скорочення ціни експорту і менш відчутним (1,9 %) скорочення ціни імпорту цієї продукції.

У *табл. 3.23* наведено дані для оцінки частки ЄС на внутрішньому ринку металургійної продукції України в 2012 – 2013 рр.

Ємність ринку металургійної продукції у 2013 р. оцінювалась на рівні 12,08 млрд дол., що на 2,2 млрд дол. менше за показник 2012 р.

Частка ЄС на внутрішньому ринку металургійної продукції України *збільшилась з* 11,02 % у 2012 р. до 13,04 % у 2013 р.

В *табл. 3.24* наведено порівняння тарифних і нетарифних заходів захисту металургійної промисловості в ЄС, МС і Україні в 2012 – 2013 рр.

Таблиця 3.23

Оцінка частки ЄС на внутрішньому ринку металургійної продукції України в 2012 – 2013 рр.

Найменування	Одиниця виміру	2012	2013	Динаміка 2013 – 2012 рр.
Металургійна продукція				
Ємність ринку	млн дол.	14356,11	12079,28	–2276,83
Частка ЄС, %	*млн дол.*	*11,02*	*13,04*	*2,02*
Прокат чорних металів				
Ємність ринку	млн т	15,61	22,42	6,81
Частка ЄС, %	*млн т*	*1,90*	*1,47*	*-0,42*
Сталь і напівфабрикати				
Ємність ринку	млн т	23,75	6,92	-16,83
Частка ЄС, %	*млн т*	*0,004*	*0,02*	*0,01*
Труби				
Ємність ринку	млн т	0,54	0,73	0,20
Частка ЄС, %	*млн т*	*4,12*	*3,18*	*-0,95*

Складено за [171; 172; 174; 175].

Таблиця 3.24

Порівняння тарифних і нетарифних заходів захисту металургійної промисловості в ЄС, МС і Україні в 2012 – 2013 рр.

Металургія	Ринок ЄС					Ринок України				
	Чинні		У разі підписання угоди про асоціацію		Перехідний період, років	Чинні		У разі підписання угоди про асоціацію		Перехідний період, років
	Тариф	Квота	Тариф	Квота		Тариф	Квота	Тариф	Квота	
Прокат чорних металів	0 %	відсутня	0 %	відсутня	0	0 %	відсутня	0 %	відсутня	0
Сталь і напівфабрикати	0 %	відсутня	0 %	відсутня	0	0 % - 30 %	відсутня	0 % - 5 %	відсутня	0
Труби	0 % - 3,2 %	відсутня	0 % - 3,2 %	відсутня	0	0 %	відсутня	0 %	відсутня	0

Складено за [96; 102; 109; 159 – 161].

Як видно з табл. 3.24, ринок металургійної продукції ЄС (за основними товарними групами) є досить відкритим для України. Доступ до ринку металургійної продукції ЄС обмежується виключно за рахунок використання мита на окремі товари.

Захист внутрішнього ринку металургійної продукції України обмежується використанням увізного мита на сталь і напівфабрикати за ставкою від 0 % до 30 %.

У разі підписання угоди про асоціацію відкритість ринку ЄС для України зберігається на відповідному рівні. Угодою передбачається відчутне скорочення ставок мита на імпорт металургійної продукції (сталі і напівфабрикатів) з країн ЄС до України.

Отже, можна дійти таких висновків:

1. Протягом 2012 – 2013 рр. відбулося скорочення масштабів торгівлі металургійною продукцією між Україною та Росією. Обсяг експорту вітчизняної металургійної продукції до Росії у 2013 р. скоротився на 0,46 млрд дол. і становив 3,3 млрд дол. Імовірність повної втрати російського ринку для України є низькою, оскільки за окремими товарними групами зберігається висока питома частка української продукції. З 6,1 млн т чорних металів, імпортованих Росією у 2013 р., 3,2 млн т (52,8 %) було завезено з України. Питома вага чорних металів у структурі вартості експорту металопродукції з України становить понад 60 %. Однак існує *висока загроза втрати російського ринку для трубної продукції:* частку України у структурі російського імпорту труб у 2013 р. скорочено до 35,4 % порівняно з 66,4 % у 2012 р. При цьому загальний обсяг російського імпорту труб не зменшився. Зважаючи на наявність високої конкуренції з боку китайських виробників, Росія може поступово відмовитись від української металургійної продукції. Тобто потенційний обсяг ринків, що може втратити Україна у Росії, становить близько 3 млрд дол. США.

2. Масштаби торгівлі металургійною продукцією між Україною та ЄС у 2013 р. зросли. Про це свідчить збільшення вартості експорту металургійної продукції до ЄС у 2013 р. на 0,51 млрд дол. США (12,7 %), яке було досягнуте за рахунок збільшення експорту в натуральному вираженні на 26,2 %. При цьому обсяг імпорту в натуральному і вартісному вираженні майже не зазнав змін. Беручи до уваги скорочення ємності внутрішнього ринку металургійної продукції України та частку продукції, що імпортується до України з ЄС (у 2013 р. – 13,0 %), варто сподіватися на незначні втрати внутрішнього ринку внаслідок неконкурентоспроможності з товарами ЄС (середня вартість імпортної металургійної продукції з ЄС у 4,7 рази вища за вартість вітчизняної продукції).

3. Компенсація втрат від експорту металургійної продукції до Росії за рахунок ЄС стає можливою лише у разі збільшення експорту до ЄС на 66,7 %. Низька імовірність такого зростання обсягу експорту пов'язана з високим рівнем конкуренції та низькою конкурентоспроможністю вітчизняної продукції на ринку ЄС. Зважаючи на рівень тарифного та нетарифного захисту, зміна квот на експорт до країн ЄС не забезпечить компенсації втрат значною мірою.

4. Серед заходів, які потрібно послабити країнам ЄС для збільшення українського експорту, можна виокремити скасування антидемпінгового мита, що застосовується до трубної продукції вітчизняного виробництва.

3.4. Перспективи розвитку ринку продукції машинобудування

3.4.1. Загальна оцінка ринку машинобудівної продукції

Машинобудівна галузь (МБГ) України займає понад 10 % в обсягах промислового виробництва та понад 15 % у загальному експорті товарів з країни. На *рис. 3.1* і *рис. 3.2* наведено динаміку експорту-імпорту продукції МБГ України в 2012 р. і 2013 р. відповідно.

Рис. 3.1. Динаміка експорту-імпорту продукції МБГ України в 2012 р.

Складено за [171].

У 2012 р. з України було експортовано продукції МБГ на суму 13,3 млрд дол. США, в 2013 р. – на суму 10,6 млн дол. США. Обсяг імпорту продукції МБГ з різних країн світу становив 22,5 млрд дол. США в 2012 р. та 19,5 млрд дол.

США в 2013 р. Сальдо торгівлі від'ємне, відповідно –9,2 та –8,9 млрд дол. США в 2012 р. та 2013 р.

Рис. 3.2. Динаміка експорту-імпорту продукції МБГ України в 2013 р.

Складено за [172].

Експорт продукції МБГ України здійснюється до країн СНД, Європи, Азії, Африки, Америки.

У найбільших обсягах експорт продукції МБГ у 2012 – 2013 рр. (у розмірі 6,9 млрд дол. США та 5,5 млрд дол. США відповідно) здійснювався до Російської Федерації, що становило 51,9 % як у 2012 р., так і в 2013 р. Сальдо торгівлі з РФ позитивне (+3,8 млрд дол. США в 2012 р. та +2,8 млрд дол. США в 2013 р.), але має *тенденцію до скорочення внаслідок зменшення обсягів як експорту, так і імпорту товарів машинобудування між Україною та Російською Федерацією*.

Питома вага експорту продукції МБГ України до країн ЄС складала в 2012 р. 19,5 %, у 2013 р. – 19,8 % (відповідно 2,6 та 2,1 млрд дол. США). З країнами ЄС сальдо зовнішньої торгівлі від'ємне. Його скорочення з -6,8 млрд дол. США у 2012 р. до –6,4 млрд дол. США в 2013 р. пов'язане зі *зменшенням обсягів як експорту, так і імпорту продукції машинобудування до країн ЄС*.

Питома вага інших країн в експорті продукції МБГ України досягає 30 %, що свідчить про *поступову переорієнтацію ринку збуту продукції машинобудування України на інші країни світу*.

У Додатку Є наведено показники зовнішньої торгівлі основними товарами машинобудування України з країнами світу в 2012 – 2013 рр., а у Додатку Ж і Додатку З – з Російською Федерацією і ЄС відповідно.

На *рис. 3.3* наведено товарну структуру експорту продукції МБГ України в 2012 р. і 2013 р. відповідно.

Рис. 3.3. Товарна структура експорту за основними видами продукції:
1 – залізничні локомотиви (86); 2 – реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої (84); 3 – електричні машини і устаткування (85); 4 – літальні апарати (88); 5 – засоби наземного транспорту, крім залізничного (автомобілі) (87); 6 – інше (89 – 91)

Складено за [171; 172].

У структурі експорту продукції МБГ у 2012 р. домінувала товарна група за кодом 86 – залізничні локомотиви та вагони, питома вага яких у 2012 р. становила 30,9 % (4107,2 млн дол. США). У 2013 р. продукції за кодом 86 було експортовано значно менше (на суму 2463,6 млрд дол. США), що в загальній товарній структурі експорту продукції МБГ становило 23,2 %.

На першому місці в 2013 р. – продукція за кодом 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої: 28,6 % у 2012 р. та 36,2 % у 2013 р., що у вартісному вимірі ставить 3794,8 та 3839,9 млн дол. США. Це продукція енергетичного машинобудування – турбіни, котли парові, газогенератори, турбіни для судових силових установок, двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші. На третьому місці – електричні машини і устаткування (код 85), питома вага яких складала 24,3 % у 2012 р. та 29,5 % у 2013 р. (у вартісному вимірі 3231,8 та 3134,0 млн дол. США).

Отже, якщо РФ відмовиться від української продукції машинобудування, то вплив буде дуже негативним для багатьох виробництв. *Найбільш постраждає насамперед масове виробництво, до якого належать вагоно- та локомотивобудування, а також автомобілебудування.*

На *рис. 3.4* і *рис. 3.5* наведено дані щодо питомої ваги експорту провідних видів продукції МБГ України до РФ та ЄС у загальному обсязі експорту цієї продукції у 2012 р. і 2013 р. відповідно.

Рис. 3.4. Питома вага експорту провідних видів продукції МБГ України до РФ та ЄС у загальному обсязі експорту цієї продукції в 2012 р.

Складено за [171].

Рис. 3.5. Питома вага експорту провідних видів продукції МБГ України до РФ та ЄС в загальному обсязі експорту цієї продукції в 2013 р.

Складено за [172].

У *табл. 3.25* наведено дані щодо зовнішньої торгівлі України основними товарами машинобудування в 2012 р. і 2013 р.

Таблиця 3.25

Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування в 2012 р. і 2013 р., млн дол. США

Показник	2012 р.		2013 р.	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5
1. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі України	68809,8	84658,1	63312,0	76964,0
2. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами машинобудування, всього	13286,7	22464,6	10615,3	19465,8
3. Питома вага вартості продукції МБГ у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, %	19,3	26,5	16,8	25,3
4. Провідні позиції експорту продукції машинобудування України:				
4.1. Залізничні вагони та локомотиви, всього	4107,2	998,7	2463,6	19465,8
у т. ч. до РФ, %	64,2	26,5	70,8	46,6
до ЄС, %	6,7	26,1	5,3	2,5

Закінчення табл. 3.25

1	2	3	4	5
4.2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні, всього	3794,8	7226,9	3839,9	6900,5
у т. ч. до РФ, %	59,8	18,1	57,9	18,0
до ЄС, %	9,6	50,9	10,8	49,4
4.3. Електричні машини і устаткування, всього	3231,8	5951,8	3134,0	5560,5
у т. ч. до РФ, %	35,9	12,2	35,1	14,1
до ЄС, %	46,3	32,2	47,9	33,5
4.4. Автомобілі легкові та інші моторні транспорті засоби, всього	0,509	5383,9	0,312	4881,2
у т. ч. до РФ, %	71,9	10,2	47,8	8,7
до ЄС, %	4,6	50,7	7,8	52,0

Складено за [171; 172].

Отже, основними товарними групами у зовнішній торгівлі з РФ та ЄС у 2012 – 2013 рр. є: 86 – залізничні вагони та локомотиви; 84 – котли, машини, апарати; 85 – електричні машини та устаткування; 88 – повітряні та космічні літальні апарати; 8701 – трактори; 8702-8712 автомобілі легкові та інші моторні транспорті засоби.

3.4.2. Напрямки розвитку зовнішньої торгівлі залізничними вагонами і локомотивами

Українські виробники ***продукції залізничних вагонів і локомотивів*** відправляли до РФ понад 60 % своєї продукції. Але з насиченням російського ринку попит почав знижуватись. Концентрація вантажних вагонів у РФ зросла з 9 одиниць на 1000 км залізниці в 2007 р. до 13 одиниць у 2012 р. Із восьми країн (США, Китай, Індія, Канада, Німеччина, Франція, Бельгія, Росія), РФ має найбільшу концентрацію вагонів. Надлишок напіввагонів у РФ у 2012 р. оцінювався російською залізницею у розмірі понад 50 тис. одиниць при загальному парку у 195 тис. одиниць.

Для українського локомотиво- та вагонобудування, де налічується 18 підприємств, можуть настати дуже скрутні часи. Насамперед, це стосується таких потужних підприємств як ВАТ «Азовмаш», ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод», «Стаханівський вагонобудівний завод», «Луганськтепловоз» та ін.

На *рис. 3.6* і *рис. 3.7* наведено динаміку експорту-імпорту залізничних локомотивів та вагонів у 2012 р. і 2013 р. відповідно.

Рис. 3.6. Динаміка експорту-імпорту залізничних локомотивів і вагонів у 2012 р.

Складено за [171].

Рис. 3.7. Динаміка експорту-імпорту залізничних локомотивів і вагонів у 2013 р.

Складено за [172].

Скорочення обсягів експорту їхньої продукції до РФ негативно вплине і на зовнішню торгівлю України. Широкомасштабно вийти на ринок ЄС залізничне машинобудування України не зможе. Світовий ринок уже поділений між європейськими компаніями таких провідних країн світу, як Німеччина («Siemens», «Voest Alpine», «Vossloh»), Велика Британія («Balfour Beaty», Jarvis), Фран-

ція («Alstom», «AMECSPIE»), а також США («General Electric», «General Motors») і Канадою («Bombardier Transporter»).

Крім того, очікувати підвищення попиту на продукцію українського залізничного машинобудування з боку РФ у подальшому (у разі, наприклад, досягнення граничного терміну експлуатації вагонів у РФ) також не варто, тому що в Росії активно реалізуються програми імпортозаміщення, в т. ч. у локомотиво- та вагонобудуванні. Основним залишається власний ринок – зношеність рухомого складу Укрзалізниці складає 70 %.

В структурі експорту продукції МБГ до країн ЄС зросла питома вага продукції за кодами 84 та 85, але у вартісному вимірі вона становила в 2012 р. 366 млн дол. США за кодом 84, у 2013 р. – 414,8 млн дол. США. До РФ було експортовано продукції за цим кодом, відповідно, на 2,27 млрд дол. США та 2,22 млрд дол. США. Електричних машин та устаткування до країн ЄС було експортовано на суму 1,5 млрд. дол. США, до РФ – 1,16 млрд дол. США в 2012 р. та 1,10 млрд дол. США в 2013 р.

3.4.3. Розвиток ринку продукції українського автомобілебудування

Українське автомобілебудування вже втратило свій потенціал. Питома вага вітчизняного автомобілебудування на внутрішньому ринку скоротилась з 82,3 % до 41,1 %.

До РФ у 2012 р. було експортовано автомобілів на 0,37 млрд дол. США, а в 2013 р. – на 0,15 млрд дол. США. До ЄС, відповідно, – 0,023 млрд дол. США в 2012 р. та 0,024 млрд дол. США в 2013 р. На ринки РФ та ЄС продукція українського автомобілебудування майже не постачається. Частка ринку між внутрішніми та іноземними виробниками легкових автомобілів змінилась на користь імпортерів. З країн ЄС (Німеччина, Велика Британія, Чехія, Іспанія, Бельгія та ін.) у 2012 р. було імпортовано легкових автомобілів на суму 2,74 млрд дол. США, в 2013 р. – 2,54 млрд дол. США [171; 172; 176; 179].

На *рис. 3.8.* і *3.9* наведено динаміку експорту-імпорту легкових автомобілів та інших моторних транспортних засобів у 2012 р. і 2013 р. відповідно.

У вітчизняній автомобільній галузі міститься певний потенціал імпортозаміщення. Основні виробники – Запорізький автомобілебудівний завод, Кременчуцький автозбиральний завод, ТОВ «Єврокар», корпорація «Богдан». В Україні виробляються легкові автомобілі ЗАЗ Forza, Lanos, Chance, Sens, Chevrolet Aveo, Lada; певні моделі марок KIA, Hyundai, Chevrolet, SsangYong,

Geely, Chery та Skoda. Вантажні автомобілі виробляються ПАТ «АвтоКРАЗ», автобуси – ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс» («Луцький автомобільний завод»), ПАТ «Бориспільський автозавод», Львівський автобусний завод та ЗАЗ [176 – 180].

Рис. 3.8. Динаміка експорту-імпорту легкових автомобілів та інших моторних транспортних засобів у 2012 р.

Складено за [171].

Рис. 3.9. Динаміка експорту-імпорту легкових автомобілів та інших моторних транспортних засобів у 2013 р.

Складено за [172].

За умови підтримки українського вітчизняного автомобілебудування воно спроможне задовольняти внутрішній попит.

3.4.4. Перспективи для зовнішньої торгівлі продукцією сільгоспмашинобудування

Сьогоді обсяг виробництва тракторів в Україні скоротився у десятки разів.

Тому експорт продукції галузі до РФ у вартісному вираженні незначний (65,5 та 42,6 млн дол. США), хоча за часткою становив 85,2 % у 2012 р. та 66,7 % у 2013 р. Аграрії України закуповують до 30 найменувань продукції імпортного виробництва у Німеччині, Бельгії, Великій Британії, Іспанії, Італії, Чехії, Нідерландах, Франції тощо [175; 181; 182].

На *рис. 3.10* і *рис. 3.11* наведено динаміку експорту-імпорту тракторів у 2012 р. і 2013 р. відповідно.

Рис. 3.10. Динаміка експорту-імпорту тракторів у 2012 р.

Складено за [171].

Провідне підприємство сільгоспмашинобудування в Україні – ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» (ХТЗ), на якому виготовляються уніфіковані гусеничні та колісні сільськогосподарські трактори загального призначення, орно-просапні, малогабаритні та спеціалізовані трактори потужністю від 25 до 240 к. с. Підприємство закуповує дизелі на свою продукцію у РФ

(Ярославський моторний завод), Білорусі (Мінський моторний завод) і Німеччині – двигуни «Deutz». Основним конкурентом ХТЗ у сегменті потужностей 180 – 220 к. с. є Мінський тракторний завод (Білорусь). У сегменті потужностей 220 – 280 к. с. – західні фірми «John Deere», «New Holland» та ін. [181].

Рис. 3.11. Динаміка експорту-імпорту тракторів у 2013 р.

Складено за [172].

Основний ринок збуту сільськогосподарської техніки ХТЗ – Російська Федерація та інші країни СНД. Керівництво ХТЗ має намір перенести виробництво тракторів до Російської Федерації. Для машинобудівних підприємств України, які є суміжниками з ХТЗ, це матиме негативні наслідки. Постраждають ВАТ «Дніпрошина», ПАТ «Кременчуцький колісний завод», НВП «Промтрансенерго», на якому виготовляються радіатори (м. Суми), підприємство «Український кардан», яке виготовляє карданні вали (м. Чернігів), ВАТ «Гідросила», на якому виготовляються насоси, розподільне обладнання (м. Кіровоград) та інші, яких налічується понад 300 [182].

Усе вищевикладене свідчить про те, що підтримка сільськогосподарського машинобудування – це одне з наболючіших питань забезпечення національної продовольчої безпеки країни.

3.4.5. Оцінка можливих утрат надходжень від зовнішньої торгівлі у разі відмови РФ від продукції машинобудування України

В *табл. 3.26* наведено результати розрахунку можливих втрат надходжень від зовнішньої торгівлі у разі відмови РФ від продукції машинобудування України за обсягів експорту продукції на рівні 2012 р. і 2013 р. відповідно.

На підставі наведених розрахунків за даними 2012 р. та 2013 р. можна констатувати, що РФ у 2013 р. вже відмовилась в цілому від 20,6 % продукції українського машинобудування. Втрати від зменшення експорту продукції МБГ до РФ становили в 2013 р. 1377,3 млн дол. США.

Різні варіанти скорочення обсягу експорту до РФ продукції МБГ України, виходячи із реалій, які склались, свідчать про можливі втрати МБГ від 1670 млн дол. США до 5010 млн дол. США при базових даних за 2012 р. та від 1326 млн дол США до 3978 млн дол. США при базових даних за 2013 р.

Повністю відмовитись від продукції машинобудівної галузі України (100 %) РФ зараз не зможе, оскільки деякий час будуть потрібні машини і апарати, запасні частини до раніше придбаних машин, різне устаткування, а також тихохідні турбіни великої потужності.

На підставі проведених розрахунків можна дійти висновку, що:

1. Машинобудівна галузь України втрачає свій експортний потенціал. Питома вага вартості продукції машинобудування в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України скоротилась з 19,3 % у 2012 р. до 16,8 % у 2013 р. У вартісному вимірі загальні втрати МБГ становлять 2,7 млрд дол. США, у зовнішній торгівлі з РФ – 1,38 млрд дол. США.
2. Основний споживач продукції МБП України на зовнішньому ринку – Російська Федерація. До РФ експортується понад 60 % залізничних вагонів і локомотивів, понад 55 % – машин, апаратів і механічних пристроїв, серед яких – турбіни, газогенератори, турбіни для суднових силових установок, двигуни турбореактивні, турбогвинтові та ін., а також електричні машини і устаткування (понад 35 %). Але питома вага продукції МБГ України в загальному обсязі імпорту продукції машинобудування РФ незначна і становила 4,3 % у 2012 р. та 3,7 % – у 2013 р.
3. За окремими товарними групами частка імпорту продукції МБГ з України до РФ в загальному обсязі імпорту цієї продукції РФ з різних країн світу така:
   - залізничні локомотиви та вагони – 77 % (2 635,6 млн дол. США);

Таблиця 3.25

Можливі втрати надходжень від зовнішньої торгівлі у разі відмови РФ від продукції машинобудування України за обсягів експорту продукції на рівні 2012 р. і 2013 р.

Основна продукція машинобудування, яка експортується до Російської Федерації	Обсяги експорту продукції до РФ, млн дол. США		Зміни до попереднього року		Варіанти скорочення обсягу експорту за обсягів експорту продукції на рівні 2012 р.			Варіанти скорочення обсягу експорту за обсягів експорту продукції на рівні 2013 р.		
			млн дол. США	%	25 %	50 %	75 %	25%	50 %	75 %
	2012 р.	2013 р.			Втрати, млн. дол. США			Втрати, млн дол. США		
1. Залізничні локомотиви та вагони	2635,6	1743,4	-892,2	-33,85	658,9	1317,8	1976,70	435,9	871,7	1307,6
2. Котли, машини, апарати і механічні пристрої	2270,8	2222,0	-48,8	-2,1	567,7	1135,4	1703,10	555,5	1111,0	1666,5
3. Електричні машини і устаткування	1161,0	1101,3	-59,7	-5,1	290,25	580,5	870,75	275,3	550,6	826,0
4. Повітряні та космічні літальні апарати, супутникове устаткування	182,6	45,6	-137,0	-75,0	45,65	91,30	136,95	11,4	22,8	34,2
5. Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби	365,7	149,0	-216,7	-59,3	91,43	182,85	274,28	37,3	74,5	111,8
6. Трактори	65,5	42,6	-22,9	-35,0	16,38	32,75	49,13	10,6	21,3	32,0
Усього за наведеною основною номенклатурою продукції обсяг експорту	6681,2	5303,9	-1377,3	-20,6	1670,31	3340,6	5010,91	1326,0	2630,6	3978,1

Розраховано за [171; 172].

- котли, машини, апарати – 3,9 % (2 270,8 млн дол. США).
- електричні машини і устаткування – 3,3 % (1 161 млн дол. США).

4. До країн ЄС в найбільшому обсязі експортуються електричні машини та устаткування (46,3 % у 2012 р. та 47,9 % у 2013 р.). Експорт електротехнічної продукції до країн ЄС перевищує аналогічний експорт до РФ більш ніж на 10 %.
5. У РФ реалізується програма повного імпортозаміщення і розвивається торгівля з країнами ЄС, імпорт продукції з яких перевищує імпорт продукції МБГ України у 10 разів. У разі повної відмови РФ від продукції МБГ України підтримка з боку ЄС може полягати у збільшенні обсягів імпорту електротехнічної продукції з України, оскільки безмитна торгівля з країнами ЄС, яка оцінюється зростанням доходу всіх вітчизняних товаровиробників у межах 500 млн євро, не може компенсувати втрати МБГ України у розмірі не менш 3 – 4 млрд дол. США. Це призведе до скрутного становища, і МБГ втратить навіть внутрішній ринок без перспектив на подальше відродження. Машинобудуванню України необхідно буде або «пережити» складний процес трансформації, або постане питання про закриття цілого ряду провідних підприємств.
6. Загальний прогноз для машинобудування – експорт європейської продукції в Україну буде зростати більш високими темпами порівняно з експортом української продукції до ЄС, якщо країна буде зберігати свою платоспроможність. Від'ємне значення сальдо зовнішньої торгівлі збільшиться.
7. Для підтримки розвитку машинобудівної галузі необхідно:
   - Кабінету Міністрів України, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України розробити і затвердити «Програму розвитку машинобудівної галузі України до 2025 року», в якій необхідно передбачити заходи щодо стимулювання створення нових зразків машинобудівної продукції, яка сприятиме вирішенню найбільш актуальних технічних проблем у різних галузях промислового виробництва, у т. ч. питань імпортозаміщення; збільшення номенклатури імпортозамінної машинобудівної продукції; підвищення рівня науково-технічних розробок у машинобудуванні; зростання інноваційної активності машинобудівних підприємств; створення умов для збільшення обсягів випуску високотехнологічної продукції;
   - Кабінету Міністрів України, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України розробити і затвердити «Концепцію Державної

цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування в Україні на період до 2025 року», в якій передбачити заходи, спрямовані на максимальне збільшення доданої вартості на всіх етапах створення легкових автомобілів, упровадження сучасних інноваційних технологій у виробництво легкових автомобілів.

Висновки до розділу 3

Проведені дослідження зовнішньоекономічної діяльності України за провідними секторами економіки (торгівля агропромисловою продукцією, а також продукцією металургійної, паливноенергетичної та машинобудівної галузей) у 2012 – 2013 рр. дозволили сформулювати такі висновки:

1. *У структурі експорту продукції АПК* з України в 2013 р. 72,7 % припадає на продукти рослинного походження (52,1 %) і жири та олії тваринного або рослинного походження (20,6 %) і лише 27,3 % припадає на готові харчові продукти (20,9 %) і живу худобу та продукти тваринного походження (6,4 %). Тобто переважає продукція з низькою доданою вартістю.

Загальна *сума експорту товарів АПК з України до Російської Федерації* у 2013 р. склала 1,94 млрд дол. США, що становить 3,1 % від загального експорту з України та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК України. *Структура експорту продукції АПК з України до Російської Федерації* має значні відмінності від загальної структури експорту агропромислових товарів з України. Так, частка експорту живої худоби та продуктів тваринного походження займає 28,6 % від загального експорту АПК до РФ (0,56 млрд дол. США; продуктів рослинного походження – 10,3 % (0,20 млрд дол. США); жирів та олії тваринного або рослинного походження – 2,9 % (0,06 млрд дол. США); готових харчових продуктів – 58,2 % (1,13 млрд дол. США). Найбільше експортується з України до Російської Федерації готових харчових продуктів, частка яких складає 58,2 % від загальної суми продукції АПК до Росії. Тому найбільші втрати у разі відмови РФ від українського експорту АПК можливі по ринку готових харчових продуктів, зокрема по ринку сирів, м'ясної продукції, кондитерських виробів, пивної та алкогольної продукції.

2. По окремим групам товарів *частка експорту-імпорту товарів АПК з / до України в загальному обсязі імпорту-експорту товарів АПК РФ* розподіляється таким чином: жива худоба та продукти тваринного походження – 3,9 % експорту АПК з України до РФ в загальному обсязі імпорту АПК РФ та 1,1 % імпорту АПК до України з РФ в загальному обсязі експорту

АПК РФ; продукти рослинного походження – 1,5 % та 1,8 % відповідно; жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,6 % та 1,6 % відповідно; готові харчові продукти – 8,3 % та 13,4 % відповідно.

У разі відмови Російської Федерації від українського експорту АПК Україна також має можливість відмовитись від імпорту АПК з РФ і замінити його аналогічною продукцією вітчизняного виробництва, що дозволить компенсувати втрати виробників за рахунок внутрішнього ринку України.

3. Враховуючи *незначну питому вагу експорту до Російської Федерації продукції АПК України* як у загальному обсязі, так і в товарах АПК, за рахунок *зниження митних тарифів і збільшення тарифних квот для української продукції АПК до країн ЄС*, зокрема на *зернові культури, м'ясні та молочні продукти, готові харчові продукти* дасть можливість компенсувати втрати у разі відмови Російської Федерації від експорту з України агропродукції, особливо харчової промисловості. Крім цього, компенсувати втрати можливо *імпортозаміщенням продукції з Російської Федерації до України* за рахунок внутрішнього ринку України та розширенням експорту агропромислової продукції АПК в інші країни світу.

Пропозиції ЄС щодо одностороннього суттєвого зниження тарифів до 1 листопада 2014 р. також дасть можливість Україні частково компенсувати втрати та вжити необхідних заходів щодо переорієнтації виробництва продукції на нові ринки збуту у світі та ЄС. *Проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України*, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися перевагами зниження тарифних мит. Враховуючи наведене, Україні з ЄС для компенсації можливої втрати ринків Російської Федерації необхідно врегулювати питання квотування окремих видів агропромислової продукції або в бік їх збільшення, або зняття квот взагалі.

4. Враховуючи високу питому вагу окремих товарних груп української *металургійної продукції* в російському імпорті, втрата російського ринку відбуватиметься поступово. Потенційний обсяг ринків, який може втратити Україна у Росії становить близько 3 млрд. дол.

Враховуючи скорочення ємності, а також відкритість внутрішнього ринку металургійної продукції України для ЄС, втрати внаслідок неконкурентоспроможності вітчизняної продукції, швидше за все, будуть незначними. Основною причиною цього є висока вартість імпортованої з ЄС продукції.

Зважаючи на існуючий рівень тарифного та нетарифного захисту, зміна квот на експорт до країн ЄС не забезпечить компенсації втрат значною мірою. Серед

заходів, які потрібно послабити країнам ЄС для збільшення українського експорту, можна виділити скасування антидемпінгового мита, що застосовуються до української трубної продукції.

5. Вступ України асоційованим членом до ЄС зараз не принесе значних дивідендів *машинобудівній галузі країни*, оскільки на іноземні інвестиції в цю галузь з метою підвищення конкурентоспроможності її продукції на європейському ринку очікувати не варто. В сучасних умовах необхідно максимально прагматично утримувати обсяг товарообороту між Україною та РФ, якщо уряд прагне до захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників і збуту продукції машинобудування.
6. Від погіршення зовнішньоекономічних відносин з РФ машинобудівна галузь України може втратити від 1,7 до 5,0 млрд дол. США у разі зменшення обсягів експорту продукції МБГ до РФ на рівні 25 % та 50 % відповідно до обсягу експорту в 2012 р. та від 1,3 до 3,9 млрд дол. США до обсягу експорту в 2013 р.
7. Для часткової компенсації цих утрат уряду країни необхідно:

- більш повно використовувати надані після підписання політичної угоди з ЄС преференції у торгівлі з країнами ЄС;
- вирішувати питання про стабільну фінансову підтримку розвитку інноваційного сектора в машинобудуванні для збільшення обсягів торгівлі з країнами ЄС електротехнічною продукцією МБГ України, яка порівняно з іншими видами продукції МБГ в найбільшому обсязі експортується до ЄС. Це може забезпечити компенсацію втрат МБГ на рівні 1,0 – 1,5 млрд дол. США від зменшення обсягів торгівлі з РФ;
- своєчасно і комплексно здійснювати економічні та політичні заходи, які необхідні для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС сільськогосподарською і промисловою продукцією, яка користується попитом;
- вирішувати питання щодо можливості приєднання України до європейських програм у сферах енергетики, сільського господарства, машинобудування, інформатики тощо.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження надає змогу дійти таких ***висновків***:

1. У сучасному світі зусилля будь-якої країни спрямовані *на вирішення як глобальних, так і специфічних для кожної держави проблем*. Для України як молодої держави, що розвивається, нагальними проблемами є питання забезпечення її економічної безпеки.

2. *Одним із ефективних інструментів вирішення вказаних проблем є встановлення особливих відносин стратегічного партнерства з країнами-партнерами*, які дозволяють поєднати зусилля для досягнення життєво важливих внутрішніх і зовнішніх стратегічних цілей. Україна за 23 роки своєї незалежності так і не змогла виробити чітко визначеної стратегії зовнішньої політики, про що свідчать кілька десятків держав Європи, Азії, Північної та Південної Америки, з якими проголошено стратегічне партнерство. Це перетворює таку форму відносин з ефективного інструменту зовнішньої політики України на абстрактну політичну риторику, ставить під сумнів послідовність її зовнішньополітичного курсу.

3. *Інтеграція країн у союзи та об'єднання є закономірним процесом світового розвитку*, що дозволяє країнам забезпечити низку конкурентних переваг у глобальній економічній системі. При цьому найбільш перспективною формою інтеграції країн є м'яка інтеграція у формі зони вільної торгівлі або угоди про Митний союз, що не створює умов для втрати економічного й державного суверенітету.

4. *Економічна інтеграція країн, які досягли високих ступенів індустріалізації* або навіть стоять на порозі інформаційного суспільства, свідчить про їхню здатність проводити широкий асортимент готових виробів і брати активну участь у міжнародній виробничій кооперації і розподілі праці. У результаті високорозвинені національні господарства поступово зрощуються одне з одним на мікроекономічному рівні. При цьому *відносини вищості та політики з позиції сили у вирішенні міжнародних суперечок були замінені «колективним методом» співробітництва*. Цей метод ґрунтується на балансі національних і спільних інтересів, поваги до національних особливостей у межах приналежності до Європейського Союзу і зараз важливий понад усе.

5. *Євразійський економічний союз*, документи про створення якого були підписані в травні 2014 р. Росією, Білоруссю і Казахстаном, *ще тільки формується як в економічному, так і в інституціональному сенсі*. Сьогодні існує більш-менш

чіткий план дій країн цього об'єднання в середньостроковій і довгостроковій перспективі.

6. У результаті проведеного аналізу торговельних потоків між країнами-учасницями євразійських інтеграційних утворень із використанням гравітаційних моделей, які демонструють зв'язок між потоком товарів із кількома суттєвими факторами, було встановлено, що після розширення інтеграційного об'єднання ЄС у 2004 р. на обсяги торгівлі між країнами менший вплив стали здійснювати масштаби їхніх економік і відстань, нівелювалося значення належності країн до «старих» членів ЄС, стійкою у часі лишалась роль чисельності населення. Тобто *набирають ваги такі чинники, як: розвиток інституційного середовища; ефективність національних господарств; конкурентоспроможність продукції*.

7. Україна належить до *східноєвропейського типу цивілізації*, Росія – до євразійського, а більшість країни ЄС – до західноєвропейського. Ці типи цивілізацій розвиваються різними темпами. При цьому західноєвропейській цивілізації притаманний інноваційно-проривний тип економічного розвитку, а євразійській – інерційний. Тобто приєднання до західноєвропейського типу цивілізації, безумовно, відповідає *потребам модернізації та структурної перебудови економіки України*.

8. Перевагою країн МС ЄврАзЕС є великий розмір території, а країн ЄС – потужна економіка країн, які утворюють його ядро, що знаходить своє вираження в обсягах ВВП та зовнішньоекономічної діяльності. Країни ЄС лідирують в усіх *основних міжнародних рейтингах*, а країни МС значно поступаються європейським за усіма міжнародними індексами. В той же час Україна відстає і від них;

9. У 2013 р. на країни ЄС припадає найбільша частка *експорту* України (26,5 %), яка постійно збільшується. Водночас питома вага експорту до Російської Федерації склала 23,8 % і поступово зменшується. В *імпортних надходженнях* України в 2013 р. також лідирують країни ЄС (35,1 % від загальної суми імпорту) під час постійного зростання темпів збільшення імпорту. Російська Федерація посідає друге місце у питомій вазі в українському імпорті (30,2 % від загальної суми імпорту), але її частка поступово падає. Частка інших країн в експорті за період 2012 – 2013 рр. практично не змінилась, а в імпорті до України навіть впала на 2,0 в. п.

Україна більше купує в країнах ЄС, ніж продає. Така тенденція зберігається вже тривалий час. За останні 17 років від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС зросло майже в дев'ять разів за шестиразового зростання товарообігу.

10. Враховуючи непростий вибір між Росією та ЄС, *Україна реально має великі перспективи у Азії*, з країнами якої необхідно укладати угоди про зону вільної торгівлі. *Тіснота зовнішньоекономічних зв'язків* України з Росією вища, ніж з країнами ЄС. При цьому тіснота зовнішньоекономічних зв'язків між країнами ЄС висока, а між країнами МС ЄврАзЕС – низька. Крім того, після вступу України до СОТ (у 2008 р.) для української продукції в цілому відбулось *суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки*, поряд з цим *внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортної продукції.* При цьому Україні бажано не зациклюватися на торгівлі з сильнішими й багатшими країнами, постійно шукати альтернативи й нові ринки збуту, наприклад, в Азії.

11. Україна має сьогодні найскладнішу проблему – необхідність докорінної *зміни структурної політики держави*. Тобто існує нагальна потреба розв'язати питання: як, інтегруючись у регіональні угрупування, не лише зберегти провідні підприємства машинобудування, що визначають високотехнологічний потенціал української промисловості, а й істотно зміцнити їхню конкурентоспроможність, забезпечити затребуваність їхньої продукції на світовому ринку?

12. Основним аргументом на користь ЗВТ з ЄС *є не тільки економічний ефект від вільної торгівлі з величезним платоспроможним ринком,* а *структурні та інституціональні зміни, які ця торгівля несе*. Україні необхідне не тільки економічне зростання темпами не нижче за 6 – 7 % на рік, але й створення механізмів інноваційно-технологічного зростання з метою збільшення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, модернізації вже існуючих підприємств і створення нових, які дадуть збільшення виробництва товарів з високою доданою вартістю. Як наслідок, для країни необхідна ефективніша політика залучення інвестицій в основний капітал. При цьому доцільно акцентувати увагу держави на створенні механізмів інноваційного стимулювання насамперед вітчизняних оборонних підприємств: як свідчить досвід провідних країн Заходу – високі технології приходять у цивільні галузі через механізми оборонних підприємств.

13. Оцінюючи *можливості та загрози для України від створення ЗВТ з ЄС*, можна дійти таких висновків:

- ключову роль тут мають *динамічні ефекти*, які з'являються згодом, – це отримання здобутків від створення умов як для іноземних інвесторів (переважно з ЄС), так і для внутрішніх, що планують експортувати свою продукцію до розвинутих країн;
- збільшення рівня прямих іноземних інвестицій (насамперед, з країн ЄС) дозволить *інтенсифікувати обмін технологіями та менеджерськими на-*

вичками, підвищити продуктивність і провести, нарешті, *модернізацію української економіки;*

- *навіть для невеликих підприємств,* які не мають власної розгалуженої збутової мережі за кордоном, *зростають можливості збуту української продукції* на ринки ЄС *за рахунок утворення експортних асоціацій.* До того ж, українські підприємства одержують доступ до ринку у 14 трильйонів доларів США, з 500 млн споживачів з високою купівельною спроможністю;
- *технічні стандарти ведення бізнесу ЄС* створюють необхідність додаткових інвестицій, однак ці норми не протиставляються технічним стандартам експорту до інших країн, у тому числі, й до МС ЄврАзЕС. За рахунок отримання сертифікації ЄС очікується збільшення українського експорту по всьому світу;
- *мовні бар'єри, відсутність безвізового режиму* ускладнюють пошук партнерів та узгодження позицій, застосування менеджерських прийомів ведення бізнесу;
- угода з ЄС дозволить *значно знизити* (а може й звести нанівець) *спотворюючий вплив гігантського тіньового сектора* в економіці України як у системі зовнішної торгівлі, так і в конкурентному середовищі. Створення ЗВТ з ЄС формує єдиний підхід до регулювання експортно-імпортних операцій європейського стандарту, що означає практично *автоматичний «імпорт» рівня конкуренції з ЄС до України.* Тобто зростають прозорість і передбачуваність у торгівлі, зокрема на основі механізмів урегулювання суперечок у рамках СОТ.

14. Оцінюючи перспективи розвитку взаємовідносин і співпраці України з країнами ЄврАзЕС, можна дійти таких висновків:

- *інтеграційна привабливість Митного союзу* для України все ще існує з огляду на *збереження структури промисловості, що склалася за часів СРСР,* але з появою і розвитком нових технологічних укладів така привабливість слабшає. Українські підприємства одержують доступ до ринку у 1,5 – 2,0 трлн дол. США і з 170 млн споживачів із досить низькою купівельною спроможністю. З'являється можливість інтеграції з країнами пострадянського та євразійського простору, але водночас *інтеграційна база* (зовнішня торгівля, промислова кооперація тощо) *значною мірою втрачена.* Країни Митного союзу ЄврАзЕС сьогодні не є ядром світової економіки і не в змозі успішно конкурувати на світових товарних ринках, де все більше домінують товари п'ятого і шостого технологічних укладів.

Отже, очікування України від співробітництва з країнами Митного союзу і Єдиного економічного простору в рамках ЄврАзЕС щодо структурної перебудови своєї економіки на інноваційній основі, як єдино можливого ефективного механізму модернізації, нереальні;

- торговельні відносини в МС залишаються *незбалансованими* і мають значну кількість *винятків і неврегульованих питань* (більш як *400 винятків* до домовленості про вільний рух товарів в межах МС значно вихолощують саме поняття МС), а також нижчі рівні прозорості і передбачуваності в торгівлі. *Додатне сальдо в торгівлі з іншими партнерами по МС* має тільки Росія, що свідчить про вигоду від членства в МС насамперед для Росії;
- *структура зовнішньої торгівлі України з МС* має традиційне *моногалузеве спрямування* (*з експорту* – це продукція українського машинобудування, металургії та сільського господарства (65 % загального експорту), а *з імпорту* – це енергетичні матеріали (газ і нафта – до 70 %)), яке може функціонувати *незалежно від інтеграції в спільне формування. Експорт продукції машинобудування* України до країн МС значно більший, ніж до ЄС, але ця продукція має попит на ринках МС не через відсутність мит, а через *специфічний (неінноваційний) асортимент і нижчу ціну. Імпорт енергетичних матеріалів* із країн МС має свою специфіку в тому, що Росія продаватиме їх Україні і без входження її в МС, як це робить країнам ЄС, Китаю, Туреччині та іншим. *В експорті послуг з України до МС* домінує трубопровідний транспорт (до 45 %), який *не є високотехнологічним* і перспективним з точки зору створення економіки майбутнього;
- *входження України до МС* може привести до нижчих цін на російські енергоносії, але водночас це призведе до збільшення залежності від російських енергоносіїв, зменшення стимулів для реформ в енергетичній сфері, зменшення обсягу західних інвестицій та обміну технологіями, зменшення шансів глобальної інтеграції;
- *митні тарифи країн МС* на більшість продукції *значно вищі, ніж в Україні* (наприклад, *середній митний тариф України вдвічі нижчий*, ніж середній тариф МС). Українські митні тарифи обумовлені угодою з СОТ у 2008 р. і їх перегляд (та ще й у більший бік) викличе різку негативну реакцію з боку країн – членів СОТ. Митні тарифи Росії обумовлені також її угодою в рамках СОТ, і *заради України їх знижувати ніхто не збирається. Нетарифні заходи регулювання торгівлі товарами, торгівля послугами, захист прав інтелектуальної власності* в Україні також регулюються нормами

СОТ, що викликає необхідність узгодження зобов'язань у рамках СОТ із принципами і нормами, що діють у рамках МС;

- Україна розглядає *співробітництво з Митним союзом тільки за формулою 3+1* без втрати суверенітету над своєю митною територією. В той же час Росія наполягає на повноцінному членстві України у МС. Для України це означає, як мінімум, єдиний митний кодекс і внесення змін до цього документа можливе лише за згодою усіх учасників МС. Повноцінне входження України до Митного Союзу призведе до *створення наднаціонального органу та істотного звуження суверенітету* України на тлі безумовного лідерства Росії у МС. З огляду на те, що Україна і країни МС мають різні структури експорту та й економік взагалі, об'єктивно виникатиме *конфлікт інтересів усередині такого об'єднання через різне бачення структури та змісту митного кодексу*. Більше того, панівне становище РФ та неконсенсусний розподіл голосів під час прийнятя рішень створює і політичні загрози для України;
- членство України у Митному союзі ЄврАзЕС закриває можливості економічної інтеграції з ЄС на рівні навіть ЗВТ через різні юридичні підходи організації зовнішньої торгівлі – визначення митної вартості, походження товарів, зв'язаних тарифів, митних процедур тощо. Ця контраверсійність звужує можливості маневрування економічної політики країни і збільшує системні зовнішні загрози.

15. Розглядаючи організаційно-правові аспекти *процесу економічної інтеграції України в рамках Митного союзу ЄврАзЕС або асоціації з ЄС і підписання поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС* необхідно враховувати такі чинники:

- *порівнюються два різних рівня економічної інтеграції*: митний союз (який передбачає встановлення спільного митного тарифу, спільних митних процедур і утворення наднаціонального органу регулювання) і зона вільної торгівлі. Протиріччя понять «зона вільної торгівлі» або «митний союз» саме по собі унеможливлює консенсусну парадигму інтеграційної стратегії України і *виключає можливість одночасного приєднання України і до МС ЄврАзЕС, і до поглибленої та всеосяжної ЗВТ з ЄС*, через взаємне виключення організаційно-правових основ принаймні за сьогоднішніх умов;
- режим *одночасного функціонування ЗВТ України з ЄврАзЕС і ЗВТ з ЄС* цілком можливий, оскільки безпосередньо не суперечить міжнародним домовленостям. Крім того, вказана парадигма відносин чітко закріплює неприєднання і непередачу частини суверенних прав України до наднаціональних органів як в ЄС, так і в ЄврАзЕС;

- в рамках поглибленої і всеосяжної ЗВТ України з ЄС не передбачається (!) створення наднаціонального органу, а лише утворюється спільна комісія без надбання наднаціональних повноважень. Водночас прийняття й *імплементація Угоди про Асоціацію з ЄС несе в собі велику кількість зобов'язань у регуляторних питаннях: від технічних регламентів до екологічних стандартів, що існують у ЄС і відомі як Asquis communautaire*. Тобто без інституційно оформленої інтеграції йдеться фактично про рівень інтеграційної взаємодії України, який наближається до членства в ЄС. Це свідчить про *переважання в ЄС функціонального підходу до інтеграції на противагу переважно інституційному підходу з боку ЄврАзЕС;*
- *ефект від утворення інтеграційних угод тим більший, чим більше різниця у тарифних обмеженнях, яка існувала на початку*. Як відомо, функції митного тарифу полягають саме у співвідношеннях у фіскальній, захисній та регуляторній площинах, які регулюються тарифами, і визначають напрям зовнішньоторговельної (зовнішньоекономічної) політики країни;
- в рамках *угоди про вільну торгівлю з окремими країнами СНД*, яка була підписана ще в 1994 р. і набула чинності в 2012 р., гармонізований порядок класифікації товарів, визначення походження товарів фактично виявили єдиний юридичний підхід і виявили певну життєздатність існування цієї ЗВТ. Однак існування деяких принципових торговельних суперечок між українськими і російськими товаровиробниками вилилось у введення антидемпінговіх та інших спеціальних митних платежів, застосування нетарифних методів захисту національних ринків та експортних мит, що призвело до виникнення асиметрії у торговельно-економічних відносинах. Підписання Україною у травні 2013 р. *Меморандуму щодо участі в роботі Євразійської економічної комісії* та її структурах, який повинний був покласти початок юридичної роботи для отримання Україною статусу спостерігача у МС і реалізації так званого плану взаємодії «3+1»;
- після прийняття політичного рішення щодо підписання угоди про асоціацію України з ЄС 17 березня 2014 р. новий український уряд і Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалили *тимчасове зняття мит на український експорт до Євросоюзу* з 21 квітня до 1 листопада 2014 р. до набрання чинності економічною частиною Угоди про Асоціацію з ЄС. Ввізні мита на промислові товари було знижено або повністю знято з 94,7 % української продукції. Якщо сьогодні середньозважений тариф становить 6 – 7 %, то після зняття мит він не сягатиме навіть 1 %, а на деякі товари стане нульовим. Європейські експерти вже

підрахували, що внаслідок зменшення і скасування мит Європейським Союзом українські експортери зможуть заощадити цього року 487 млн євро. В подальшому українські підприємці зможуть скористатися наданими преференціями і збільшити обсяги торгівлі з ЄС за умови виконання умов угоди про ЗВТ з ЕС;

- на думку багатьох аналітиків, *потенціал ЗВТ може бути успішно наповнений більшим змістом*, наприклад долученням ЗВТ не тільки товарами, а і послугами, спрощенням митних процедур. Індекс спрощеності митних процедур в Україні та РФ більш як у 4 рази гірший, ніж у Німеччині, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між країнами. *Саме вдосконалення митних процедур дозволить використати повною мірою весь потенціал такого рівня інтеграції, як ЗВТ, і стати рушійним чинником у реалізації концепції «негативної» інтеграції.* Зниження рівня індексу спрощеності митних процедур може складати до 50 %, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між Україною та країнами ЄврАзЕС;
- аналіз умов Угоди про Асоціацію України з ЄС, а також Правил визначення країни походження товарів (ПВПТ) з країнами СНД дозволяє дійти висновку, що *існує відмінність* у правилах визначення країни походження товарів *не на рівні базових принципів, вимог, а на рівні конкретних умов* щодо розмірів доданої вартості, набору технологічних операцій тощо. Тобто *сполучення режимів Походження товарів з ЄврАзЕС / СНД та ЄС вписується у загальні вимоги СОТ. Фактично йдеться про об'єднання преференційних режимів ПВПТ.* Можливим шляхом подолання економічних протиріч між Україною та ЄврАзЕС / СНД є збереження та вдосконалення інституту сертифікатів *походження окремої* дії для ЄврАзЕС / СНД і ЄС. До того ж для повноцінного використання можливості преференційного доступу до європейського ринку (у разі остаточного підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС) українським виробникам доведеться прискіпливіше обирати джерела сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження.

16. Ключовим питанням вибору інтеграційного спрямування будь-якої країни є якість інтеграційного об'єднання, а не швидкість приєднання чи кількість підписаних угод. Реалізація вказаних концепцій інтеграції України з країнами ЄС і ЄврАзЕС дозволить еволюційним шляхом реалізувати повною мірою біполярну модель економічної інтеграції в усіх часових вимірах.

17. Проведені дослідження зовнішньоекономічної діяльності України за провідними секторами економіки (торгівля агропромисловою продукцією, а також продукцією металургійної, паливноенергетичної та машинобудівної галузей) у 2012 – 2013 рр. дозволили оцінити можливості і загрози для збуту продукції реального сектора країни у разі вступу в інтеграційні об'єднання.

18. *У структурі експорту продукції АПК* з України в 2013 р. лише 27,3 % припадає на готові харчові продукти (20,9 %) і живу худобу та продукти тваринного походження (6,4 %). Тобто переважає продукція з низькою доданою вартістю.

Загальна *сума експорту товарів АПК з України до Російської Федерації* у 2013 р. склала 1,94 млрд дол. США, що становить 3,1 % від загального експорту з України та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК України. *Структура експорту продукції АПК з України до Російської Федерації* має значні відмінності від загальної структури експорту агропромислових товарів з України. Найбільше експортується з України до Російської Федерації готових харчових продуктів, частка яких складає 58,2 % від загальної суми продукції АПК до Росії. Тому *найбільші втрати, у разі відмови РФ від українського експорту АПК, можливі по ринку готових харчових продуктів*, зокрема по ринку сирів, м'ясної продукції , кондитерських виробів, пивної та алкогольної продукції. У разі відмови Російської Федерації від українського експорту АПК Україна також має можливість відмовитись від імпорту АПК з РФ і замінити його аналогічною продукцією вітчизняного виробництва, що дозволить компенсувати втрати виробників за рахунок внутрішнього ринку України.

19. Враховуючи *незначну питому вагу експорту до Російської Федерації продукції АПК України* як у загальному обсязі, так і в товарах АПК, за рахунок *зниження митних тарифів та збільшення тарифних квот для української продукції АПК до країн ЄС*, зокрема на *зернові культури, м'ясні та молочні продукти, готові харчові продукти* дасть можливість компенсувати втрати у разі відмови Російської Федерації від експорту з України агропродукції, особливо харчової промисловості. Крім цього, компенсувати втрати можливо *імпортозаміщенням продукції з Російської Федерації до України* за рахунок внутрішнього ринку України та розширення експорту агропромислової продукції АПК в інші країни світу.

Пропозиції ЄС щодо одностороннього суттєвого зниження тарифів до 1 листопада 2014 р. також надасть можливість Україні частково компенсувати втрати та провести необхідні заходи щодо переорієнтації виробництва продукції на нові ринки збуту у світі та ЄС. *Проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України*, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися

перевагами зниження тарифних мит. Враховуючи наведене, Україні з ЄС для компенсації можливої втрати ринків Російської Федерації необхідно врегулювати питання квотування окремих видів агропромислової продукції або в бік їх збільшення, або зняття квот взагалі.

20. Враховуючи високу питому вагу окремих товарних груп української *металургійної продукції* в російському імпорті, втрата російського ринку відбуватиметься поступово. Потенційний обсяг ринків, який може втратити Україна, у Росії становить близько 3 млрд дол.

Враховуючи скорочення ємності, а також відкритість внутрішнього ринку металургійної продукції України для ЄС втрати внаслідок неконкурентоспроможності вітчизняної продукції, швидше за все, *будуть незначними*. Основною причиною цього є висока вартість імпортованої з ЄС продукції. Зважаючи на існуючий рівень тарифного та нетарифного захисту, зміна квот на експорт до країн ЄС не забезпечить компенсації втрат значною мірою. Серед заходів, які потрібно послабити країнам ЄС для збільшення українського експорту, можна виокремити скасування антидемпінгового мита, що застосовуються до української трубної продукції.

21. Вступ України асоційованим членом до ЄС зараз не принесе значних дивідендів *машинобудівній галузі країни*, оскільки на іноземні інвестиції в цю галузь з метою підвищення конкурентоспроможності її продукції на європейському ринку очікувати не варто. В сучасних умовах необхідно максимально прагматично утримувати обсяг товарообороту між Україною та РФ, якщо уряд прагне до захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників і збуту продукції машинобудування. Від погіршення зовнішньоекономічних відносин з РФ машинобудівна галузь України може втратити від від 1,3 до 3,9 млрд дол. США у разі зменшення обсягів експорту продукції МБГ до РФ на рівні 25 % та 50 %, відповідно до обсягу експорту в 2013 р.

22. Для часткової компенсації цих втрат уряду країни необхідно:

- більш повно використовувати надані після підписання політичної угоди з ЄС преференції у торгівлі з країнами ЄС;
- вирішувати питання про стабільну фінансову підтримку розвитку інноваційного сектора в машинобудуванні для збільшення обсягів торгівлі з країнами ЄС електротехнічною продукцією МБГ України, яка порівняно з іншими видами продукції МБГ в найбільшому обсязі експортується до ЄС;
- своєчасно і комплексно здійснювати економічні та політичні заходи, які необхідні для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України з країнами

ЄС сільськогосподарською і промисловою продукцією, яка користується попитом;

- вирішувати питання щодо можливості приєднання України до європейських програм у сферах енергетики, сільського господарства, машинобудування, інформатики тощо.

Література

1. Латов Ю. Сущность и типология глобальных проблем [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.krugosvet.ru.

2. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/russian/documen/declarat/summitdecl.htm

3. Кизим М. О. Проблеми та цілі розвитку України у світі глобальних проблем світової спільноти : монографія [Текст] / М. О. Кизим, П. В. Проноза, Ш. А. Омаров. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010 – 96 с.

4. Форрестер Дж. Мировая динамика [Текст] / Дж. Форрестер. – М. : Наука, 1976. – 168 с.

5. Медоуз Д. Х. Пределы роста [Текст] / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рандерс, Ш. Беренс. – М. : МГУ, 1991. – 206 с.

6. Медоуз Д. Л. За пределами роста [Текст] / Д. Л. Медоуз, Д. Х. Медоуз, Й. Рандерс. – М. : Прогресс, Пангея, 1994.

7. Медоуз Д. Л. Пределы роста. 30 лет спустя [Текст] / Д. Л. Медоуз, Д. Х. Медоуз, Й. Рандерс. – М. : Академкнига, 2008. – 342 с.

8. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. [Текст] / І. Ю. Матюшенко. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.

9. Пономаренко В. С. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року : монографія [Текст] / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим та ін. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 512 с.

10. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції в підприємницькій діяльності України: монографія [Текст] / І. Ю. Матюшенко, О. В. Дмітрієв, О. В. Азаренкова. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – 184 с.

11. Звіти з глобальної конкурентоспроможності, оприлюднені Всесвітнім економічним форумом (Global Competitivenes Reports from World Economic Forum) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitivenes%20Report/PastReports/index.htm.

12. Corruption Perceptions Index 2012 [Електронний ресурс] / Transparency International. – Режим доступу: http://www.transparency.org/ policy_research/surveys_indices/cpi/2012.

13. Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report [Електронний ресурс] / The Fraser Institute. – Режим доступу: http://www.freetheworld.com/release.html.

14. Heritage Foundation. – Режим доступу: http://www.index.heritage.org.

15. Report Economic Freedom of the World: 2012 [Електронний ресурс] / Cato Institute. – Режим доступу: http://www.cato.org/pubs/efw/ map/index.php.

16. Sovereign Risk Monitor 2012 [Електронний ресурс] / Credit Market Analysis. – Режим доступу: http://www.cmavision.com/ market-data.

17. Tax Misery & Reform Index 2012 [Електронний ресурс] / Forbes Magazine. – Режим доступу: http://www.forbes.com/global/2012/.

18. World Investment Prospects Survey 2009–2011 [Електронний ресурс] / United National Conference of Trade and Development. – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/ wips2009_en.pdf.

19. Doing Business 2013 [Електронний ресурс] / Doing Business – The World Bank Group. – Режим доступу: http://russian. doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013/.

20. Березикова Е. Н., Цукерман В. А. Методологические подходы к определению уровня инновационного развития стран и регионов [Текст] / Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы XVIII международной научно-практической конференции, Ялта, 30.09–06.10.2013 г. // НАНУ, Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г. И. Доброва НАНУ, ТСНИО Крыма. – Симферополь: Крымский научный центр НАН Украины и МОН Украины, 2013. – С. 312–318.

21. Сайт російського експертно-аналітичного порталу «Центр гуманитарных технологий» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru.

22. Сайт Bloomberg Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bloomberg.com/slideshow/2013-02-01/50-most-innovative-countries.html.

23. Сайт Innovation Union Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu.

24. Сайт The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ereport.ru/articles/organiz/wbank.htm.

25. Сайт The World Bank ([Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info.worldbank.org/etools/kam2/ KAM_page5.asp.

26. Суржик Л. Академік Володимир Семиноженко: «Успіх країни на 50 відсотків залежить від того, якими технологіями вона володіє» [Текст] / Л. Суржик // Дзеркало тижня. – № 39. – 26.10.13. – С. 12.

27. Ревенко А. Україна у світових координатах людського розвитку: тупцювання на місці [Текст] / А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 23.03.2013. – № 11. – С. 7.

28. Сайт Human Development Report 2013 [Електронний ресурс] / Human Development Report. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/reports.

29. Сайт Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.index.heritage.org.

30. Сайт Human Development Report 2013 [Електронний ресурс] / Human Development Report. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/reports.

31. Сайт Key trands in human capital a global perspective 2012 [Електронний ресурс] / PriceWaterHouse Coopers. – Режим доступу: http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/data-tables.html.

32. Сайт KEI and KI Indexes 2012 [Електронний ресурс] / The World Bank. – Режим доступу: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM.

33. Сайт Quality of Life Index 2012 [Електронний ресурс] / International Living/ – Режим доступу: http://internationalliving.com/ 2012/02/learn-scores-quality/.

34. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / за ред. В. М. Гейця. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

35. Методика розрахунку економічної безпеки України : наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//zakon.rada.gov.ua.

36. Стратегічні партнери України: декларації і реалії // Національна безпека і оборона. – 2000. – № 12. – С. 2–56.

37. Рєзніков В. В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України : монографія [Текст] / В. В. Рєзніков. – Харків : Екограф, 2011. – 168 с.

38. Шишков Ю. В. Формирование европейского экономического пространства [Текст] / Ю. В. Шишков // Заглядывая в 21-й век : ЕС и СНГ. – С. 79–83.

39. Пузакова Е. П. Международные экономические отношении [Текст] / Е. П. Пузакова. – Ростов н/Д. : МарТ, 2000. – 345 с.

40. Основы экономической теории [Текст] / У. Базелер, З. Сабов, Й. Хайнрих, В. Кох. – СПб. : Питер, 2000. – 800 с.

41. Литвинцев Н. Н. Международные экономические отношения [Текст] / Н. Н. Литвинцев. – М. : МГИМО, «Российская политическая энциклопедия», 2001. – 512 с.

42. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія [Текст] / С. В. Беренда. – Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.

43. Сайт WTO Regional Trade Agreements Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCrResult.aspx.

44. Казімір Р. Історія Європейської Інтеграції. Від декларації Шумана до розширення на Схід / Р. Казімір; пер. з англ. І. Андрейка, А. Максимука. – Перемишль: Парламент Молоді, 2003. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.youth.crimeastar.net/.../index5.html.

45. Monnet J. A ferment of change [Текст] / J. Monnet // Journal of Common Market Stadies Vol. 1: 1963, pp. 204–211.

46. Mitrany D. The functional theory of politics/ David Mitrany [Текст] / Published on behalf of] London School of Economics & Political Science [by] M. Robertson, 1975. – 294 p.

47. Фонтейн П. Європа у 12 уроках : пер. з фр. [Текст] / П. Фонтейн. – Київ : Компанія ЛІК, 2005. – 56 с.

48. Pelkmans J. European integration : Methods and economic analysis [Текст] / Pelkmans Jaques. – Third edition. – Edinbourgh Gate : Pearson Education Limited, 2006. – 480 p.

49. Європейський Союз : словник-довідник / [ред.-упоряд. М. Марченко]. – Київ : К.І.С., 2006. – 140 с.

50. Towards the Enlarged Union : Strategy Paper and Report of the European Commission on the progress towards accession by each of the candidate countries [Текст] / Commission of the European communities. – Brussels, 2002. – 105 p.

51. Babetskaia-Kukharchuk O. A. Does accession process overlap with transition Process: the role of the acquis communautaire in the institutional development of transition countries [Текст] / Babetskaia-Kukharchuk O. A. – M. : State University, Higher School of Economics, 2005. – 24 p. – (Working paper WP2/2005/01).

52. Грущинська Н. М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України : монографія [Текст] / Н. М. Грущинська. – Київ : Видавець Корбуш, 2008. – 232 с.

53. Основні елементи Договору про реформу ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ: офіц. сайт. – Режим доступу: http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication /content/19082.htm.

54. Беренда С. В. Экономическая эффективность вступления Украины во Всемирную торговую организацию / С. В. Беренда // Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – 2001. – № 530. Економічна серія. – С. 14–17.

55. Теорія міжнародних відносин (курс лекцій – підручник on-line) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ruthenia.info/15.01.2011.

56. Сайт Европейской экономической комиссии. Годовой отчет 2012 ЕЭК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_AR2012.pdf.

57. Лихачев А. Е. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: история, современный этап и перспективы развития [Текст] / А. Е. Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6. – С. 7.

58. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy [Текст] // New York: Twentieth Century Fund. – 1962.

59. Каукин А. Гравитационная модель внешней торговли России: случай большой по площади страны с протяженной границей / А. Каукин, Г. Идрисов // Аналитика и прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iep.ru/files/text/policy/2013-4/kaukin.pdf.

60. Helpman E.Market structure and foreign trade [Текст] / E. Helpman, P. Krugman //Cambridge (MA): MIT Press. – 1985.

61. Bergstrand J. H. The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor7proportions theory in international trade [Текст] // The review of eco7nomics and statistics. – 1989. – Vol. 71 – № 1. – P. 143–153.

62. Eaton J. Technology, geography, and trade [Текст] / J. Eaton, S. Kortum // Econometrica. –2002. – Vol. 70. – №. 2. – P. 1741–1779.

63. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation [Текст] / J. Anderson // American Economic Review. – 1979. – Vol. 69. – № 1. – P. 106–116.

64. Anderson J. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle [Текст] / J. Anderson, E. Wincoop // American Economic Review. – 2003. – Vol. 93. – № 1. – P. 170–192.

65. Anderson James E. Gravity, productivity and the pattern of production and trade / James E. Anderson // Working Paper 14642 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w14642.

66. Konstantinos Kepaptsoglou, Matthew G. Karlaftis and Dimitrios Tsamboulas The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies [Текст] / The Open Economics Journal, 2010. – №3. – P. 1–13.

67. Бабецкая-Кухарчук О. А., Морель М. Переход к рынку в России и его влияние на международную интеграцию / Препринт WP2/2003/04 Серия WP2

Количественный анализ в экономике // Москва ГУ ВШЭ 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216407440/WP2_2003_04.pdf.

68. Shepherd B. The Gravity Model of International Trade: A User Guide / B. Shepherd // United Nations publication 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unescap.org/tid/publication/tipub2645.pdf.

69. Ускова Т. В. Внешнеэкономическая деятельность регионов СЗФО и Республики Беларусь: состояние и методологические аспекты моделирования / Т. В. Ускова, В. Я. Асанович, С. М.Дедков и др. // Моделирование и прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esc.vscc.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=1081.

70. Мишура А. В. Оценка гравитационных моделей межрегиональной торговли монополистически конкурентными товарами в России / А. В. Мишура // Микроэкономический анализ: методы и результаты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:5109f05683ec39dd2b0dd5be04.pdf.

71. Московкин В. М. Анализ внешнеторговых взаимодействий России со странами арабо-европейского Средиземноморья на основе гравитационной модели / В. М. Московкин, О. А. Посохова // Вестник РУДН. Серия «Экономика», 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/305.

72. Новосёлова О. В. Межрегиональный обмен как фактор развития кластерной структуры экономики региона / О. В. Новосёлова // Региональные проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2011/3/09.

73. Троекурова И. С. Направления развития товарных потоков ШОС на основе гравитационной модели / И. С. Троекурова, А. В. Тимофеев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukros.ru/wp-content/uploads/2012/08/Троекурова-И.С.-Тимофеев-А.В.-.doc.

74. Гончаренко Н. І. Інтеграційний вектор України: гравітаційна модель зовнішньої торгівлі країн Європейського Союзу та України [Текст] / Н. І. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. – Київ, 2008. – № 1. – С. 78–84.

75. Кончин В. І. Зони вільної торгівлі та мультигравітаційна регіональна торговельна модель України: перспективи розвитку [Текст] / В. І. Кончин, А. С. Ложачевська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2012. – № 2.– С. 85–106.

76. Насадюк І. Б. Гравітаційна модель міжнародних економічних відносин України [Текст] / І. Б. Насадюк // Вісник соціально-економічних досліджень : Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2012. – Вип. 44 (1). – С. 94–99.

77. Насадюк І. Б. Інтеграційні ефекти створення і відхилення торгівлі в Україні в 2001–2010 роках / І. Б. Насадюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2012-1/Насадюк.pdf

78. Новікова М. В. Формування та тестування гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС / М. В. Новікова, Н. Ю. Ткачук // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : НАУ, 2011. – Випуск 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/.../282/271.

79. Полякова О. Ю. Моделювання змін зовнішньоторговельних зв'язків у контексті розширення Європейського Союзу [Текст] / О. Ю. Полякова, В. О. Шликова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 330–336.

80. База даних Eurostat Європейського статистичного відомства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database.

81. Автоперевезення DELLA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://della.ua/distance/.

82. Вплив асиметрії умов членства України в СОТ на її зовнішню торгівлю з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС [Текст] : монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, І. В. Ярошенко та ін. // Конкурентоспроможність і інновації: проблеми науки та практики 2013. – Харків : ФОП Павленко О. Г., ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 71–96.

83. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив/ І. В. Клименко, Ю. М. Харазішвілі, О. М. Шаров, І. В. Ус. – Київ : НІСД, 2013. – 68 с.

84. Кузык Б. Н. Россия в цивилизационном измерении: фундаментальные основы стратегии инновационного развития / Б. Н. Кузык. – М. : Институт экономических стратегий, 2008. – 864 с.

85. Оценка бизнес-регулирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/rankings.

86. Индекс глобальной конкурентоспособности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf.

87. Индекс экономической свободы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/ranking.

88. Індекс залучення країн в міжнародну торгівлю 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org /docs/GETR/2012/ GlobalEnablingTrade_Report.pdf.

89. Індекс розвитку людського потенціалу 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/ en/media/HDR_2013_summary_RU.pdf.

90. Рейтинг інвестиційної привабливості країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ra-national.ru/ratings/world-raitings/index-raiting/2011.

91. Індекс політичної нестабільності (Political Instability Index) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://viewswire.eiu.com/site_info.asp?info_name=social_unrest_table&page=noads&rf=0.

92. Індекс Демократії Economist Intelligence Unit, 2013. The Democracy Index 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/ratings/democracy-index/info.

93. Рейтинг «богатства» стран, входящих в Євросоюз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.euro-coins.info/2010/08/4166/.

94. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

95. Інтернет-сайт Unctadstat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx.

96. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2012. – 552 с.

97. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – С. 374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172.

98. WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rtais.wto.org/UI/PublicSearch ByCrResult.aspx.

99. ЄС офіційно визнав Україну країною з ринковою економікою / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/23.12.2005.

100. Координаційне бюро європейської та євроатлантичної інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://euroukraine.org.ua/08.03.2008.

101. Про деякі питання Секретаріату Кабінету Міністрів України : постанова Кабінету міністрів України від 31 берез. 2010 р. № 286 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/286-2010.

102. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія [Текст] / за заг. ред. проф. М. О. Кизима ; М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. В. Шпілевський, С. В. Беренда та ін. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 206 с.

103. Що таке Угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/.../ materials_for_round_table.pdf.

104. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] // Представництво Європейського Союзу в Україні: офіц. сайт. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/.../index_uk.htm.

105. Святенко А. Вільний доступ [Текст] / А. Святенко //Дзеркало тижня. – 2014. – № 15. – С. 9.

106. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС [Текст] / за ред. О. Шумило ; Міжнар. центр перспектив. дослідж. – Київ : ПП «Март», 2007. – 320 с.

107. ЄС-Україна: економічні наслідки та перспективи Європейської Політики Сусідства (ЄПС) : аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.boell.org/uk/2009/01/15/ies-ukrayina-ekonomichni-naslidki-ta-perspektivi-ievropeyskoyi-politiki-susidstva-ieps.

108. Перспективи укладання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС : попередній аналіз // [Електронний ресурс] / Кріс Косгроув, Марк Хелієр; Мін-во екон. України, 2010. – Режим доступу: http://www.ctaeconomic.com/Scoping%20Report(final%20UKR).pdf.

109. Европейская интеграция и экономическое развитие : Т. 2 [Текст] // Глобализация –европейская интеграция – экономическое развитие: в 2-х т. / В. Р. Сиденко ; НАН Украины ; Ин-т экон. и прогнозиров. – К. : Феникс, 2011. – 448 с.

110. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : особливі взаємини, засновані на цінностях [Електронний ресурс] / Микола Кузьо ; ГО «Лабораторія законодавчих ініціатив, 2012. – Режим доступу: http://parlament.org.ua/upload/docs/EU-Ukraine%20Association_.pdf.

111. Угода про асоціацію Україна–ЄС : дороговказ реформ [Електронний ресурс] / О. Сушко, О. Зелінська, Р. Хорольський, В. Мовчан та ін. ; Фонд Кон-

рада Аденауера, 2012. – Режим доступу: http://www.kas.de/wf/doc/kas_32048-1522-13-30.pdf?120912134959.

112. Угода про асоціацію між Україною та ЄС: перспективи підписання та можливості тимчасового застосування : аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/911/.

113. Положення угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо зони вільної торгівлі [Електронний ресурс] / Департамент європейської інтеграції Міністерства економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/96610; jsessionid=A58FDC03C98A01243D86DA6627B64E54.app4:1

114. Зарембо К. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: що думають олігархи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://glavcom.ua/articles/6912.html.

115. Бабанин О. С. Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Текст] / Стратегічні пріоритети. – 2009. – №4. – С. 219–224.

116. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС Текст] / І. Бураковський, К. Куценко, А. Кобилянський, В. Мовчан та ін. – Київ: К.И.С., 2010. – 96 с.

117. Кончин В. І. «Глибока і всеосяжна зона вільної торгівлі» між ЄС та Україною: якісна оцінка ефективності її положень та кількісний аналіз впливу митних тарифів на двосторонню торгівлю товарами [Текст] / В. І. Кончин, О. О. Совер // Стратегії розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – № 4. – С. 15–34.

118. Хорошковський В. Євроінтеграція: прискорити не можна зволікати [Текст] / В. Хорошковський // Дзеркало тижня. – 08.12.2012. – № 45. – С. 3.

119. Серов П. Валерий Чалый: «Евроинтеграция: сейчас или нескоро» [Текст] / П. Серый // Контракты. – 25.02.2013. – № 7–8. – С. 8–9.

120. Дубровський В. Євроінтеграція як виклик: за дужками дискусії [Текст] / В. Дубровський // Дзеркало тижня. – 07.03.2013. – № 9. – С. 7.

121. Сколотняний Ю. Анатолій Гальчинський: «Євроінтеграційна стратегія нашої країни… виключає альтернативи» [Текст] / Ю. Сколотняний // Дзеркало тижня. – 18.05.2013. – № 17. – С. 8.

122. Горбулін В. Україна та стратегічні перспективи Європи: відповідь «євроскептикам» [Текст] / В. Горбулін, Є. Бершеда // Дзеркало тижня. – 18.05.2013. – № 17. – С. 3.

123. Силіна Т. Нам не сказали «так» (і це є мінус), нам не сказали «ні» (і це є плюс) [Текст] / Т. Силіна // Дзеркало тижня. – 18.05.2013. – № 17. – С. 2.

124. Гайдуцький П. Україна-ЄС: проблеми інтеграції [Текст] / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 8.06.2013. – № 20. – С. 6.

125. Хорольський Р. Коли висохне чорнило на угоді про асоціацію? [Текст] / Р. Хорольський // Дзеркало тижня. – 29.03.2014. – № 11. – С. 6.

126. Участь України в регіональних торговельних союзах: вигоди і виклики (аналітична доповідь Центру Разумкова) [Текст] / Національна безпека і оборона. – 2007. – № 7. – С. 3–53.

127. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан і перспективи розвитку економічних відносин України з ЄС (зона вільної торгівлі) та Митним союзом» : постанова Верховної Ради України від 19 травня 2011 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nau.kiev.ua/druk.php?name=367220-19052011-0.txt.

128. Мовчан В., Джуччі Р. Кількісна оцінка варіантів регіональної інтеграції України: глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС чи митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/?pid=3107.

129. Грановський В. Нова зовнішня політика: «Україна має план» / В. Грановський, В. Нанівська // Перспективні дослідження. – 2011. – №1–2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/pub/files/64/15/NFU_Ukr_for_site.pdf.

130. Вибір торговельної політики України: плюси і мінуси різних опцій регіональної інтеграції: аналітичний звіт / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_05/trade_pros_and_cons_2011-12-08_ukr.pdf.

131. Відносини ЄС–Україна–Росія: проблеми і перспективи (аналітична доповідь Центру Разумкова) [Текст] / Національна безпека і оборона. – 2012. – № 4–5. – С. 2–54.

132. Ченаш А. Зовнішньоекономічна діяльність і пріоритетні напрямки економічної інтеграції України [Текст] / А. Ченаш, О. Кузяков // Дослідження ділової думки. Промисловість. – Київ : Ін-т екон. дослід. та політ. консульт. – 2013. – № 1. – 4 с.

133. Довган Д. Фонд допомоги Україні [Текст] / Д. Довган // Дзеркало тижня. – 29.03.2014. – № 11. – С. 8.

134. Кулеба Д. Розлучення з СНД, яке затяглося [Текст] / Д. Кулеба // Дзеркало тижня. – 29.03.2014. – № 11. – С. 6.

135. Шишков Ю. Россия и СНГ: неудавшийся брак по расчету [Текст] / Ю. Шишков // Pro et Contra – 2001. – № 1–2. – С. 91–106.

136. Лихачев А. Е. Таможенный союз России, Белоруссиии Казахстана: история, современный этап и перспективы развития [Текст] / А. Е. Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6. – С. 4–23.

137. Офіційний сайт ГУАМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/guam.

138. Концепція програми заходів з формування Єдиного економічного простору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vybor.ua/documents/zakonotvorchestvo/11.html.

139. Перспективи взаємодії України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації / А. В. Єрмолаєв, І. В. Кліменко, Я. А. Жаліло, Н. Є. Пелагеша [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла // НІСД, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/MC_ykr-var-f0d67.pdf.

140. Украина XXI века – между Европой и Евразией : сб. аналит. докл. [Текст] / И. В. Клименко, Ю. М. Харазишвили, Н. Шаров. И. В. Ус.; под. ред. Я. А. Жалило. – К. : НІСД. – 2013. – 117 с.

141. Зони вільної торгівлі чи Митний союз? Аналітична записка / Центр Блакитної стрічки; ПРООН, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://brc.undp.org.ua/.../Policy_brief_Custom Union_VS_FTA.pdf.

142. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС : итоговый научно-технический отчет / Ин-т эк-ки и прогноз. НАН Украины ; Ин-т народнохоз. Прогноз. РАН // Центр интеграц. исслед. ; Евразийский Банк Развития, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eabr.org/general//upload/reports/Ukraina_doklad-tekst.pdf.

143. Про ратифікацію Договору про зону вільної торгівлі : закон України від 30.07.2012 №5193-VI / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5193-2012.

144. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О. П. Гребельник. – Київ, 2005. – С. 590.

145. О Евразийской экономической комиссии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eurasiancommission.org/ru/Pages/about.aspx.

146. Беренда С. В. Економічна інтеграція України в умовах реалізації біполярної концепції [Текст] / С. В. Беренда // Бізнес Інформ, 2014. – № 3. – С. 26–32.

147. Філіпенко А. С. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель [Текст] / А. С. Філіпенко // Економіка України : Політико-економічний журнал. – 2005. – № 6. – С. 11–22.

148. Грущинська Н. М. Україно-російське співробітництво в контексті регіональних інтеграційних об'єднань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2010_4/Grushin.pdf.

149. Григорова-Беренда Л. І. Спряження торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄврАзЕС / СНД [Електронний ресурс] / Л. І. Григорова-Беренда // Ефективна економіка. – 2014. № 3. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.

150. Правила визначення походження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ctaeconomic.com/2-RoO(Ukr).pdf.

151. Наку А. А. Митне право ЄС: навч. посібн. [Текст] / А.А. Наку. – Київ : ІМВ КНУ імені Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.

152. Осадча Н. В. Алгоритми операцій в межах митного режиму імпорту [Текст] / Н. В. Осадча // Економічний вісник Донбасу. – 2011. № 2 (24). – С. 81 – 82.

153. Глазьев С. Ю. О важности участия Украины в евразийском интеграционном процессе [Текст] / С. Ю. Глазьев // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2013. № 14. С. 7–12.

154. Лист Державної Митної служби України від 18.02.2012 р. № 16/1-16.3/337-ЕП/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://qdpro.com.ua/document/53980.

155. Кортунов А. Разделенность массового сознания все еще мешает нам двигаться дальше [Електронний ресурс] // Российский совет по международным делам. – Режим доступу: http://russiancouncil.ru/inner/?id_ 4=2899&active_id_11=58#top

156. Інтернет-сайт Міністерства доходів і зборів України бази даних митної статистики [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://minrd.gov.ua/mitna-statistika.

157. Інтернет-сайт Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gks.ru/.

158. Інтернет-сайт Федеральної митної служби Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.customs.ru/.

159. Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : монографія [Текст] / Т. О. Остащенко, Л. Ю. Волощенко-Холда ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2011. – 224 с.

160. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Текст] / І. В. Кобута // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 31–38.

161. Три роки членства в СОТ : тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналіт. доповідь [Текст] / І. В Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – Київ : НІСД, 2011. – 72 с.

162. Мануельна терапія [Текст] / Бізнес. – 24.03.2014. – № 12–13. – С. 43.

163. Європейська енергетична хартія від 17.12.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=01214.

164. Договір до Енергетичної Хартії та Заключний акт до неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_056.

165. Заключний документ Гаазької конференції з Європейської енергетичної хартії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_061.

166. Про ратифікацію Договору до Енергетичної Хартії та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності і суміжних екологічних аспектів : закон України 06.02.1998 № 89/98-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/89/98-вр.

167. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_012.

168. Торговля энергетическими ресурсами. Правила ВТО, применимые по Договору к Энергетической хартии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esco-ecosys.narod.ru/2006_1/art110.pdf.

169. Генеральное соглашение по тарифам и торговле [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.gov.kz/documents/Files/rus/ GATT_1994.pdf.

170. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / за ред. Т. М. Циганкової, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fingal.com.ua/content/view/1046/39/1/0/.

171. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/ zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm

172. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ zd/e_iovt/arh_iovt2013.htm.

173. Распределение импорта товаров Российской Федерации по странам: 2012–2013 гг. [Електронний ресурс] / Таможенная статистика внешней торговли. Федеральная таможенная служба. – Режим доступу: http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:1620172731822377::NO.

174. Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн – контрагентів [Електронний ресурс] / Митна статистика: Міністерство доходів і зборів України. – Режим доступу: http://minrd.gov.ua/ms/f3.

175. Виробництво промислової продукції за видами в Україні Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

176. Офіційний сайт світової асоціації виробників автотранспортних засобів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oica.net/.

177. Гвардия – корпорации Украины // Галицькі контракти. – 2006. – С. 85.

178. Гвардия – рейтинг самых дорогих корпораций Украины // Галицькі контракти. – 2009. – С. 70.

179. Ассоциация автопроизводителей Украины «Укравтопром»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ukrautoprom.com.ua/.

180. Стратегія розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrautoprom.com.ua/index.php?option=com_docman&task= doc_details&gid=2&Itemid=79.

181. Официальный сайт ПАО «Харьковский тракторный завод им. С. Орджоникидзе» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://xtz.ua/.

182. Ассоциация испытателей сельскохозяйственной техники и технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aist-agro.ru/.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А .1

Найпоширеніші міжнародні рейтинги

№ з/п	Організація, що складає рейтинг	Рейтинговий показник	Кількість країн у рейтингу	Методологія визначення
1	2	3	4	5
1	Moody's Investor's Service	Кредитний рейтинг	-	Оцінка кредитоспроможності країни за рейтингом Moody's показує, наскільки країна має можливість доступу до міжнародних кредитних ресурсів, чи може вона повернути кошти. Відповідно до методології формування рейтингу оцінюються показники, об'єднані у три основні групи: ▪ кредитоспроможність; ▪ можливість того, що у разі дефолту не буде введено мораторій на фінансові операції; ▪ умови доступу на міжнародний фінансовий ринок. Методологія визначення кредитного рейтингу Moody's полягає в наступому. Для класифікації країни використовуються літерні позначення A, B і C. Рейтинг присвоюється у вигляді літер і цифр. Найвищим є рейтинг із позначенням Aaa. Далі послідовно йдуть Aa1, Aa2, Aa3, A2, A3, Baa1, Baa2, Baa3, Ba1 та інші аж до Caa3
2	Standard&Poors Rating Services	Кредитний рейтинг	90	Методологія визначення кредитного рейтингу цим агентством практично збігається з методологією Moody's. Так, найвищий показник рейтингу позначається трьома літерами A – AAA. Далі йдуть AA+, AA, AA-, A+, A, A-. Країни із середніми показниками рейтингу позначають літерами B: BBB, BB+, BB-, B, B+, B-. Низький рівень показників рейтингу позначають літерами C (CCC, CC+, CC-, C, C+, C-).

Продовження табл. А. 1

1	2	3	4	5
3	Fitch Rating	Кредитний рейтинг	-	Методологія визначення кредитного рейтингу практично збігається з методологією Moody's і Standard&Poors. Позначення, використовувані для класифікації країн, такі: AAA – найвищий показник, а далі йдуть AA+, AA, AA-, A+, A-, BBB+ та ін.
4	Всесвітній Економічний Форум у Давосі www.weforum.com	Конкурентоспроможність країни	102	Дослідження конкурентоспроможності ґрунтуються на статистичних даних і опитуванні майже 400 керівників підприємств щодо оцінки таких чинників, як ефективність державних інститутів, сила посередницьких зв'язків, економічна культура, природа конкурентних стратегій тощо
5	Фонд Heritage www.heritage.org	Індекс економічної свободи	155	Цей показник розраховується як середнє арифметичне з 10 оцінок, що разом формують поняття «економічна свобода». Виділяють такі основні групи економічної свободи: торгова політика; фіскальна дисципліна; втручання уряду; монетарна політика; іноземні інвестиції; банки; зарплата / ціни; права власності; регулювання; тіньова економіка. Загалом для розрахунку кінцевого індексу використовується близько 50 показників. Кожній групі чинників на основі розрахованих показників присвоюється оцінка від 1 до 5 (1 означає найвищу відповідність чиннику або групі економічної свободи, а 5 – навпаки, найнижчу). Середнє арифметичне цих оцінок і є *індексом економічної свободи*
6	Міжнародний інститут чавуну і сталі (IISI)	Виробництво сталі	63	Проводиться Міжнародним інститутом чавуну і сталі (IISI – International Iron and Steel Institute). Основою порівняння є виробництво сталі в абсолютному вираженні
7	Transparency International	Індекс корумпованості	91	Перебуває в інтервалі 0–10 (0 – цілком корумпована країна, 10 – корупція відсутня). Індекс присвоюється за результатами опитування бізнесменів, учених, аналітиків, експертів і досліджень, проведених одночасно міжнародними організаціями
8	Economist Intelligence Unit www.eiu.com	Ризик інвестування	100	Методологія визначення ризику полягає в оцінці таких груп показників, як політика, структура економіки, ліквідність.

Закінчення табл. А .1

1	2	3	4	5
				Одним із показників, що характеризують вкладення коштів у фінансові інструменти, є ризик, пов'язаний із виконанням обмінних операцій. Найвищий ризик – група Е; найнижчий – група А. Найвищий ризик оцінюється показником у 100 балів
9	Institutional Investor	Кредито-спроможність країн	135	Цей рейтинг складається за участі експертів 100 головних міжнародних банків. Така оцінка проводиться кожні півроку за комплексним показником, що враховує різні аспекти і параметри платоспроможності й інвестиційної привабливості країн
10	Euromoney euromoneyplc.com	Кредитний рейтинг країн	151	Ґрунтується на дослідженні таких груп індикаторів: ▪ ринкові (становлять 40 % усіх індикаторів); ▪ кредитні (становлять 20 % усіх індикаторів); ▪ політико-економічні, що включають політичний ризик, економічне становище і прогноз економічного розвитку (становлять 40 % усіх індикаторів)
11	Інформаційна система Business Environment Risk Index (BERI)	Інвестиційна привабливість	-	Оцінюються політична стабільність, ставлення до іноземних інвестицій, націоналізація засобів виробництва, девальвація, платіжний баланс, темпи економічного зростання, витрати із заробітної плати, продуктивність праці інфраструктури, умови коротко- і довгострокового кредитування та інші загальноекономічні і загальнополітичні умови в країні

Додаток Б

Таблиця Б .1

Основні показники, що начастіше використовуються у співставленнях показників оцінки розвитку країн світу

№ з/п	Найменування показника	Розробник / джерело	Складові показника
1	2	3	4
1	Глобальний індекс конкурентоспроможності (I_K)	Всесвітній економічний форум	До складу глобального індексу конкурентоспроможності входять три субіндекси і 12 складових, які відповідають трьом стадіям розвитку економіки
2	Індекс глобалізації ($I_Г$)	Консалтингова фірма A.T. Kearney спільно з журналом Foreign Policy	Рейтинг складається з 12 показників, об'єднаних у чотири ключові категорії: економічна інтеграція, особисті контакти, технологічна сумісність і політична участь
3	Індекс економічної свободи (I_{EC})	Cato Institute	Використовується більше 40 показників, що характеризують країну з п'яти сторін: державний апарат, захист прав власності, доступність грошових коштів, міжнародна торгівля і ступінь регулювання бізнесу
4	Індекс свободи підприємництва ($I_{СП}$)	Світовий банк спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією	Оцінка проводиться за 10 параметрами: вхід і вихід із бізнесу; процедура отримання ліцензій і кредитів; ставлення до персоналу; реєстрація власності; захист прав інвесторів; податковий тягар; зовнішньоторговельні операції і виконання контрактів
5	Індекс податкового тягаря і реформ ($I_{ПТР}$)	Журнал Forbes	Корпоративний прибуток, особистий дохід, податок на багатство, соціальна захищеність працедавця, соціальна захищеність працівника, ставка ПДВ
6	Індекс економіки знань ($I_{ЕЗ}$)	Світовий Банк	Методологія оцінки знань включає два зведені індекси: індекс економіки знань та індекс знань, а також комплекс зі 109 структурних

Закінчення табл. Б .1

1	2	3	4
6			і якісних показників, об'єднаних у чотири основні групи: індекс економічного і інституціонального режиму; індекс освіти; індекс інновацій; індекс інформаційних і комунікаційних технологій
7	Рейтинг найпривабливіших країн для прямих іноземних інвестицій ($I_{ПП}$)	Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД)	Опитування керівників 191 транснаціональної корпорації. Анкети було розіслано в 1500 компаній, вибраних випадковим чином із 5000 найбільших
8	Рейтинг кредитоспроможності ($P_{КК}$)	Національне Рейтингове Агентство Росії	Методика включає аналіз кількісних (розрахунок коефіцієнтів) і якісних (експертна оцінка) показників. При цьому вага кількісних показників складає 63 %, а частка якісного аналізу – 36 % від максимальної суми балів. Рейтинг Росії прийнято за 1.
9	Оцінка вірогідності дефолту країн ($O_{ВД}$)	Credit Market Analysis	Визначається за результатами аналізу цін на кредитні дефолтні свопи (CDS)

Додаток В

Таблиця В.1

Характеристика найкрупніших інтеграційних об'єднань країн світу

Назва	Рік утворення	Кількість членів на даний час	Склад	Цілі
1	2	3	4	5
Європейський Союз	1992–1993	27	Австрія, Німеччина, Великобританія, Італія, Ірландія, Франція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Данія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Чехія, Естонія, Угорщина	▪ захист і безпека ▪ економічна й соціальна солідарність ▪ укріплення співробітництва з метою просування європейської моделі суспільства
Північно-американська угода щодо вільної торгівлі (НАФТА)	1992–1994	3	США, Канада, Мексика	▪ усунення митних і паспортних бар'єрів ▪ створення вільної конкуренції ▪ залучення інвестицій ▪ захист та охорона інтелектуальної власності ▪ створення єдиного континентального ринку
Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	1967	10	Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни	створення та розширення зони вільної торгівлі між країнами-членами, а також Китаєм, Японією та ін. країнами
Азійсько-тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)	1989	21	Австралія, Бруней, Канада, Індонезія, Японія, Республіка Корея, Малайзія, Нова Зеландія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, США, Китайський Тайбей, Гонконг, Китайська Народна Республіка, Мексика, Папуа-Нова Гвінея, Чилі, Перу, Росія, В'єтнам	до 2020 р. створення системи вільної і відкритої торгівлі й ліберального інвестиційного режиму

Закінчення табл. В.1

1	2	3	4	5
МЕРКОСУР	1991	4	Бразилія, Аргентина, Парагвай, Уругвай	▪ створення загального ринку країн Південної Америки ▪ економічна та політична співпраця
Південноафриканський комітет розвитку (САДК)	1992	14	ПАР, Ботсвана, Лесото, Свазіленд, Намібія, Зімбабве, Ангола, Мозамбік, Малаві, Мадагаскар, Танзанія, Замбія, Маврикій, Демократична республіка Конго	▪ створення зони вільної торгівлі з метою підвищення конкурентоспроможності африканських товарів на світовому ринку ▪ поступове зняття митних бар'єрів серед країн-членів
Південно-азійська асоціація регіонального співробітництва (СААРК)	1985	8 членів та 6 спостерігачів	Афганістан, Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка (спостерігачі: КНР, Японія, ЄС, Іран, Республіка Корея, США)	співпраця в соціально-економічній сфері
Митний союз ЄврАзЕс	2007	3	Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія	створення єдиної митної території з метою торгівлі товарам без митних бар'єрів та обмежень за винятком спеціальних антидемпінгових та компенсаційних заходів

Додаток Г

Таблиця Г .1

Основні угоди, що регламентують створення Єдиного економічного простору в 2013 р.

Угода	Зміст угоди
1	2
Угода про єдині принципи і правила конкуренції	Визначає загальні підходи до антимонопольного регулювання, вводить конкретні норми, що обмежують можливість державного втручання в господарську діяльність
Угода про єдині правила державної підтримки сільського господарства	Встановлює правила надання державної підтримки виробникам сільськогосподарської продукції. Граничний рівень підтримки не може перевищувати 10 % валової вартості сільськогосподарської продукції
Угода про єдині правила надання промислових субсидій	Встановлює єдині правила надання субсидій щодо промислових товарів
Угода про регулювання доступу до послуг залізничного транспорту, включаючи основи тарифної політики	Встановлює принципи доступу перевізників країн Митного союзу до послуг інфраструктури, в тому числі принципи рівності вимог до перевізників і єдиної тарифної політики. Виключні тарифи на послуги залізничного транспорту як міра субсидування конкретного товаровиробника можуть застосовуватися тільки в разі неможливості здійснення підтримки в іншій формі
Угода про торгівлю послугами та інвестиціями в державах – учасницях Єдиного економічного простору	Надає національний режим і режим найбільшого сприяння у взаємній торгівлі послугами за умови збереження окремих вилучень
Угода про єдині принципи регулювання у сфері охорони і захисту інтелектуальної власності	Передбачає введення в країнах ЄЕП національного режиму у сфері охорони прав інтелектуальної власності, створення єдиної міжнародно-договірної бази, в основу якої взято перелік міжнародних угод у сфері інтелектуальної власності, учасницею яких є Росія
Угода про єдині принципи і правила технічного регулювання в Республіці Білорусь, Республіці Казахстан та Російській Федерації	Передбачає проведення узгодженої політики щодо забезпечення обігу продукції, яка відповідає технічним регламентам Митного союзу. Єдина політика забезпечується, зокрема, Єдиним переліком продукції, до якої застосовуються технічні вимоги. При цьому не допускається встановлення в національному законодавстві держав – членів ЄЕП обов'язкових вимог щодо продукції, не включеної до Єдиного переліку. Право затверджувати технічні регламенти передано Комісії

Продовження табл. Г.1

1	2
Угода про державні (муніципальні) закупівлі	Встановлює національний режим і режим найбільшого сприяння для постачальників країн Митного союзу під час державних і муніципальних закупівель, а також встановлює принципи транспарентної організації та проведення закупівель
Угода про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їх сімей	Передбачає зняття обмежень у частині допуску громадян на ринок праці країн – учасниць ЄЕП, скасування квотування, скасування обов'язкових дозволів на роботу трудовим мігрантам, більш ліберальний порядок міграційного обліку
Угода про співпрацю з протидії нелегальної трудової міграції з третіх держав	Угода визначає загальні напрямки протидії нелегальній трудовій міграції
Угода про узгоджену макроекономічну політику	Передбачає введення країнами – учасниками ЄЕП з 1 січня 2013 р. кількісних макроекономічних параметрів, в тому числі граничних значень річного дефіциту державного бюджету, державного боргу та рівня інфляції
Угода про узгоджені принципи валютної політики	Є «дорожньою картою», що визначає напрямки подальшої гармонізації валютного законодавства. Зокрема, передбачає поступове усунення обмежень відносно валютних операцій і відкриття або ведення рахунків у банках держав ЄЕП, уніфікацію порядку ввезення та вивезення готівкових коштів у рамках ЄЕП, гармонізацію вимог з репатріації валютної виручки
Угода про створення умов на фінансових ринках для забезпечення вільного руху капіталу	Передбачає організацію обміну інформацією між уповноваженими органами сторін у банківській сфері, на валютному ринку, на ринку цінних паперів і у сфері страхування. Надалі (до 31 грудня 2013 р.) передбачає гармонізацію законодавства сторін у банківській сфері, на валютному ринку, на ринку цінних паперів і у сфері страхування з урахуванням міжнародних правил і стандартів
Угода про єдині принципи і правила регулювання діяльності суб'єктів природних монополій	Визначає загальні правові підходи до регулювання діяльності суб'єктів природних монополій з метою створення правових основ для формування єдиних принципів і загальних правил регулювання діяльності природних монополій
Угода про забезпечення доступу до послуг природних монополій у сфері електроенергетики, включаючи основи ціноутворення і тарифної політики	Передбачає принцип забезпечення доступу до енергосистем суміжних країн – учасниць ЄЕП. Доступ надається в межах технічних можливостей за умови забезпечення пріоритету передачі енергії для задоволення внутрішніх потреб країн. Угода також формулює інші принципи міждержавної передачі електричної енергії між країнами – учасницями ЄЕП, включаючи основи ціноутворення і тарифної політики

Закінчення табл. Г.1

1	2
Угода про правила доступу до послуг суб'єктів природних монополій у сфері транспортування газу по газотранспортних системах, включаючи основи ціноутворення і тарифної політики	Передбачає принцип взаємного забезпечення доступу до газотранспортних систем країн – учасниць ЄЕП після виконання комплексу заходів, у тому числі після переходу на рівнодохідні ціни на газ. Доступ до газотранспортних систем надається в межах технічних можливостей із урахуванням узгодженого Сторонами індикативного балансу і на підставі укладених господарюючими суб'єктами цивільних договорів. Умови доступу, включаючи тарифи на транспортування газу, для господарюючих суб'єктів Сторін будуть рівними порівняно з суб'єктами господарювання, які не є власниками газотранспортної системи
Угода про порядок організації, управління, функціонування та розвитку спільних ринків нафти і нафтопродуктів Республіки Білорусь, Республіки Казахстан і Російської Федерації	Передбачає незастосування державами – членами ЄЕП у взаємній торгівлі кількісних обмежень і вивізних митних зборів щодо нафти і нафтопродуктів. При цьому порядок сплати митних зборів на нафту і нафтопродукти у разі вивезення з єдиної митної території Митного союзу визначається окремими двосторонніми угодами країн – учасниць. Угода також визначає умови доступу до послуг з транспортування нафти, передбачає уніфікацію норм і стандартів на нафту, інформаційний обмін відомостями про видобуток, імпорт, експорт і внутрішнє споживання нафти

Додаток Д

Таблиця Д.1

Важливі зовнішньоекономічні партнери інтеграційних об'єднань

Держава	Експорт		Імпорт	
	партнер	питома вага, %	партнер	питома вага, %
1	2	3	4	5
Країни – учасниці ЄС				
Австрія	Німеччина	29,4	Німеччина	44,4
	Італія	8,6	Італія	7,1
			Швейцарія	5,2
			Нідерланди	4,1
Разом	Країни ЄС	**38,0**	Країни ЄС	**60,8**
Бельгія	Німеччина	19,9	Нідерланди	19,5
	Франція	17,4	Німеччина	17,3
	Нідерланди	12,2	Франція	11,0
	Великобританія	7,2	Великобританія	5,7
	Італія	4,7		
Разом	Країни ЄС	**61,4**	Країни ЄС	**53,5**
Болгарія	Греція	9,9	Германія	11,8
	Німеччина	9,2	Італія	7,9
	Італія	8,5	Румунія	5,6
	Румунія	7,2	Греція	5,4
	Бельгія	5,5	Австрія	4,1
	Франція	4,1		
Разом	Країни ЄС	**44,4**	Країни ЄС	**34,8**
Великобританія	Німеччина	11,5	Німеччина	13,1
	Нідерланди	7,8	Нідерланди	7,4
	Франція	7,5	Франція	6,8
	Ірландія	7,5	Бельгія	4,7
	Бельгія	5,2	Італія	4,1
	Іспанія	4,1		
Разом	Країни ЄС	**43,6**	Країни ЄС	**36,1**

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
Угорщина	Німеччина	26,5	Німеччина	25,4
	Італія	5,4	Австрія	6,1
	Румунія	5,3	Нідерланди	4,4
	Австрія	4,9	Франція	4,4
	Словенія	4,7	Італія	4,3
	Франція	4,7		
	Великобританія	4,5		
	Чехія	4,0		
Разом	Країни ЄС	**60,0**	Країни ЄС	**44,6**
Німеччина	Франція	9,7	Нідерланди	12,5
	Великобританія	6,7	Франція	8,3
	Нідерланди	6,6	Бельгія	7,5
	Італія	6,4	Італія	5,7
	Австрія	5,4	Великобританія	5,4
	Бельгія	5,2	Австрія	4,3
	Іспанія	4,4	Росія	4,2
	Польща	4,0		
Разом	Країни ЄС	**48,4**	Країни ЄС	**47,9**
Греція	Італія	11,5	Німеччина	13,3
	Німеччина	10,5	Італія	12,8
	Болгарія	7,0	Франція	5,6
	Кіпр	6,2	Нідерланди	5,1
	Великобританія	4,7		
	Румунія	4,4		
Разом	Країни ЄС	**44,3**	Країни ЄС	**36,8**
Данія	Німеччина	17,9	Німеччина	21,0
	Швеція	14,5	Швеція	14,0
	Великобританія	8,3	Нідерланди	6,7
	Франція	4,8	Великобританія	5,1
	Нідерланди	4,6		
Разом	Країни ЄС	**50,1**	Країни ЄС	**46,8**

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
Ірландія	Великобританія	18,6	Великобританія	37,9
	Бельгія	14,7	Німеччина	8,8
	Німеччина	7,0	Нідерланди	5,6
	Франція	5,9		
	Іспанія	4,2		
Разом	Країни ЄС	**50,4**	Країни ЄС	**52,3**
Іспанія	Франція	18,4	Німеччина	14,5
	Німеччина	10,6	Франція	11,1
	Португалія	8,7	Італія	7,4
	Італія	8,0	Великобританія	4,6
	Великобританія	6,7	Нідерланди	4,4
Разом	Країни ЄС	**52,4**	Країни ЄС	**42,0**
Італія	Німеччина	12,8	Німеччина	16,0
	Франція	14,2	Франція	8,6
	Іспанія	6,6	Нідерланди	5,3
	Великобританія	5,3		
Разом	Країни ЄС	**38,9**	Країни ЄС	**29,9**
Кіпр	Греція	20,1	Греція	16,9
	Великобританія	10,8	Італія	10,7
	Німеччина	6,0	Великобританія	8,7
			Німеччина	8,3
			Нідерланди	4,1
			Франція	4,0
Разом	Країни ЄС	**36,9**	Країни ЄС	**52,7**
Латвія	Литва	15,5	Литва	16,1
	Естонія	13,1	Німеччина	12,9
	Німеччина	7,7	Польща	7,0
	Швеція	6,2	Естонія	7,0
	Данія	4,3	Швеція	4,4
			Фінляндія	4,3
Разом	Країни ЄС	**46,8**	Країни ЄС	**51,7**

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
Литва	Латвія	11,6	Німеччина	11,7
	Німеччина	7,2	Польща	10,0
	Польща	5,8	Латвія	5,2
	Естонія	5,7		
	Франція	4,9		
	Великобританія	4,7		
	Данія	4,7		
Разом	Країни ЄС	**44,6**	Країни ЄС	**26,9**
Люксембург	Німеччина	21,7	Бельгія	28,1
	Франція	17,3	Німеччина	23,8
	Бельгія	10,0	Франція	10,0
	Італія	6,9	Нідерланди	4,9
	Великобританія	6,5		
	Нідерланди	6,0		
	Іспанія	5,0		
Разом	Країни ЄС	**73,4**	Країни ЄС	**66,8**
Мальта	Німеччина	13,5	Італія	28,1
	Франція	12,2	Великобританія	13,5
	Великобританія	8,2	Франція	8,2
	Італія	4,7	Німеччина	7,4
Разом	Країни ЄС	**38,6**	Країни ЄС	**57,2**
Нідерланди	Німеччина	25,2	Німеччина	17,0
	Бельгія	14,6	Бельгія	9,0
	Великобританія	8,9	Великобританія	5,8
	Франція	8,4	Франція	4,5
	Італія	4,6		
Разом	Країни ЄС	**61,7**	Країни ЄС	**36,3**
Польща	Німеччина	24,9	Німеччина	28,3
	Франція	6,2	Італія	6,2
	Італія	6,0	Нідерланди	5,4
	Великобританія	5,7	Франція	4,8
	Чехія	5,6	Чехія	4,0
Разом	Країни ЄС	**48,4**	Країни ЄС	**48,7**

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
Румунія	Німеччина	16,5	Німеччина	16,3
	Італія	15,6	Італія	11,4
	Франція	7,4	Угорщина	7,4
	Угорщина	5,1	Франція	5,7
	Болгарія	4,2	Австрія	4,9
Разом	Країни ЄС	**48,8**	Країни ЄС	**45,7**
Словаччина	Німеччина	20,0	Німеччина	20,0
	Чехія	13,1	Чехія	17,7
	Франція	6,7	Угорщина	6,9
	Польща	6,6	Австрія	5,0
	Угорщина	6,3	Польща	4,9
	Австрія	5,9		
	Італія	5,8		
	Великобританія	**4,7**		
Разом	Країни ЄС	69,1	Країни ЄС	54,5
Словенія	Німеччина	18,6	Німеччина	17,2
	Італія	11,7	Італія	16,6
	Австрія	7,5	Австрія	11,2
	Франція	5,7	Франція	4,7
Разом	Країни ЄС	**43,5**	Країни ЄС	**49,7**
Фінляндія	Швеція	10,0	Німеччина	15,7
	Німеччина	10,0	Швеція	13,6
	Великобританія	5,5	Нідерланди	6,3
	Нідерланди	5,1	Великобританія	4,2
Разом	Країни ЄС	**30,6**	Країни ЄС	**39,8**
Франція	Німеччина	14,3	Німеччина	17,9
	Італія	8,7	Бельгія	11,7
	Іспанія	8,3	Італія	8,3
	Великобританія	7,8	Іспанія	6,9
	Бельгія	7,6	Нідерланди	6,8
	Нідерланди	4,2	Великобританія	5,1
Разом	Країни ЄС	**50,9**	Країни ЄС	**56,7**

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
Чехія	Німеччина	30,6	Німеччина	30,3
	Словаччина	9,2	Словаччина	6,6
	Польща	6,5	Польща	6,4
	Франція	5,3	Нідерланди	5,6
	Великобританія	4,8	Австрія	5,2
	Австрія	4,7	Італія	4,1
	Італія	4,6		
Разом	Країни ЄС	**65,7**	Країни ЄС	**58,2**
Швеція	Німеччина	10,4	Німеччина	17,5
	Данія	7,4	Данія	9,4
	Великобританія	7,4	Великобританія	6,2
	Фінляндія	6,3	Фінляндія	5,7
	Нідерланди	5,1	Нідерланди	5,6
	Франція	4,9	Франція	5,0
	Бельгія	4,4		
Разом	Країни ЄС	**45,9**	Країни ЄС	**49,4**
Естонія	Фінляндія	18,3	Фінляндія	14,2
	Швеція	13,8	Німеччина	13,3
	Латвія	10,0	Швеція	10,0
	Литва	5,7	Литва	8,9
	Німеччина	5,1	Латвія	8,9
			Польща	4,6
Разом	Країни ЄС	**52,9**	Країни ЄС	**59,9**
Португалія	Іспанія	25,7	Іспанія	28,9
	Німеччина	12,7	Німеччина	11,6
	Франція	11,1	Франція	8,0
	Великобританія	5,3	Італія	4,9
			Нідерланди	4,4
Разом	Країни ЄС	**54,8**	Країни ЄС	**57,8**
Країни – учасниці МС				
Росія	Нідерланди	10,8	Німеччина	13,4
	Італія	8,0	Китай	12,8

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
	Німеччина	7,8	Японія	6,5
	Україна	5,4	Україна	6,3
	Польща	4,4	США	4,4
	Китай	4,5	Італія	4,3
Разом	МС	**0**	МС	
	Країни ЄС	**31,0**	Країни ЄС	**17,7**
	Україна	**5,4**	Україна	**6,3**
	Китай	**4,5**	Китай	**12,8**
Білорусь	Росія	32,2	Росія	59,8
	Нідерланди	16,9	Німеччина	17,3
	Україна	8,5	Франція	11,0
	Латвія	6,6	Великобританія	5,7
	Польща	5,5	Китай	4,1
	Великобританія	4,4		
Разом	МС	**32,2**	МС	**59,8**
	Країни ЄС	**33,4**	Країни ЄС	**34,0**
	Україна	**8,5**	Китай	**4,1**
Казахстан	Китай	14,3	Росія	36,4
	Росія	12,2	Китай	24,3
	Німеччина	10,8	Німеччина	6,1
	Італія	7,1		
	Румунія	6,7		
	Франція	5,9		
Разом	МС	**12,2**	МС	**36,4**
	Країни ЄС	**30,5**	Країни ЄС	**6,1**
	Китай	**14,3**	Китай	**24,3**
Інші країни				
Україна	Росія	28,27	Росія	35,29
	Італія	4,44	Німеччина	7,87
	Туреччина	85,49	Китай	6,89
			Польща	3,69
			Туреччина	1,69

Закінчення табл. Д.1

1	2	3	4	5
Разом	Росія	**33,59**	МС	**42,28**
	Країни ЄС	**26,38**	Країни ЄС	**30,5**
			Китай	**5,20**

Додаток Е

Рис. Е.1. Асиметрія умов Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування в 2012 – 2013 рр.

Показник	Одиниці виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Машинобудівна продукція – всього	млн дол.	13286,7	22464,6	-9177,9	10615,3	19465,8	-8850,5	79,9	86,6
в тому числі за видами продукції:									
1. Залізничні вагони та локомотиви (код 86)	млн дол.	4107,2	998,7	+3108,5	2463,6	340,3	+2123,3	60,0	34,1
	тис. т.	1305,3	165,0	+1140,3	282,1	87,2	+740,9	63,4	52,8
Питома вага вартості залізничних вагонів та локомотивів у загальному обсязі продукції	%	**30,9**	**4,4**	**+26,5**	**23,2**	**1,75**	**+21,45**	**75,1**	**39,8**
2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні (код 84)	млн дол.	3794,8	7226,9	-3432,1	3839,9	6900,4	-3060,5	101,2	95,5
	тис. т.	394,8	744,2	-349,4	386,4	730,9	-344,5	97,9	98,2
Питома вага вартості реакторів ядерних, котлів, машин у загальному обсязі продукції	%	**28,6**	**32,2**	**-3,6**	**36,2**	**35,4**	**+0,8**	**126,6**	**110,0**
3. Електричні машини і устаткування (код 85)	млн дол.	3231,8	5951,8	-2720,0	3134,0	5560,5	-2426,5	97,0	93,4
	тис. т.	286,9	391,7	-104,8	252,1	372,2	-120,1	87,9	95,0

Заікнчення табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Питома вага вартості електричних машин ув загальному обсязі продукції	%	**24,3**	**26,5**	**-2,2**	**29,5**	**28,6**	**+0,9**	**121,4**	**107,9**
4. Повітряні та космічні літальні апарати, супутникове устаткування (код 88)	млн дол.	925,8	107,3	+818,5	313,7	70,4	+243,3	33,9	65,6
	тис. т.	4,0	1,2	+2,8	1,5	0,7	+0,8	37,5	58,3
Питома вага вартості літальних апаратів, супутникового устаткування в загальному обсязі продукції	%	**7,0**	**0,5**	**+6,5**	**3,0**	**0,36**	**+2,64**	**42,8**	**72,0**
5. Трактори (код 8701)	млн дол.	76,9	564,8	-487,9	63,9	562,7	-498,8	83,1	99,6
	тис. т	13,9	137,6	-123,7	11,0	142,6	-131,6	79,1	103,6
Питома вага вартості тракторів у загальному обсязі	%	**0,6**	**0,78**	**-0,18**	**0,6**	**2,9**	**-2,3**	**100,0**	**371,8**
6. Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби (коди 8702-8712)	млн дол.	508,6	5383,9	-4875,3	311,7	4881,2	-4569,5	61,3	100,1
	тис. т.	92,8	863,3	-770,5	66,5	765,0	-698,5	71,6	88,6
Питома вага вартості автомобілів легкових та інших моторних транспортних засобів у загальному обсязі	%	**1,6**	**14,4**	**-12,8**	**2,9**	**25,1**	**-22,2**	**181,3**	**174,3**

Складено за [171; 172].

Додаток 3

Таблиця 3.1

Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування з Російською Федерацією в 2012 – 2013 рр.

Показник	Одиниці виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Машинобудівна продукція – всього до РФ	млн дол.	6911,2	3088,9	+3822,3	5491,0	2753,6	2737,4	79,4	89,1
в тому числі за видами продукції:									
1. Залізничні вагони та локомотиви, всього	млн дол.	4107,2	998,7	+3108,5	2463,7	340,3	+2123,4	60,0	34,1
в т. ч. до РФ (код 86)	млн дол.	2635,6	265,0	+2370,6	1743,4	158,7	+1584,7	66,1	59,9
	тис. т.	820,2	81,2	+739,0	556,1	43,5	+512,6	67,8	53,6
Питома вага частки РФ в загальному обсязі експорту-імпорту залізничних вагонів та локомотивів	%	**64,2**	**26,5**	**+37,7**	**70,8**	**46,6**	**+24,2**	**110,3**	**175,8**
2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні, всього	млн дол.	3794,8	7226,9	-3432,1	3839,9	6900,5	-3060,6	101,2	95,5
в т. ч. до РФ (код 84)	млн дол.	2270,8	1310,0	+960,8	2222,0	1241,1	-1019,1	97,9	94,7

Продовження табл. 3.1

	тис. т.	238,2	77,9	+160,3	223,0	68,3	+154,7	93,6	87,7
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Питома вага частки РФ в загальному обсязі експорту-імпорту котлів, машин, реакторів ядерних	%	**59,8**	**18,1**	**+41,7**	**57,9**	**18,0**	**+39,9**	**96,8**	**99,4**
3. Електричні машини і устаткування, всього	млн дол.	3231,8	5951,8	-2720,0	3134,0	5560,5	-2426,5	97,0	93,4
в т. ч. до РФ (код 85)	млн дол.	1161,0	728,6	+432,4	1101,3	784,7	+316,6	94,8	107,7
	тис. т.	136,9	39,2	+97,7	118,6	41,2	+77,4	86,6	105,1
Питома вага частки РФ в загальному обсязі експорту-імпорту електричних машин і устаткування	%	**35,9**	**12,2**	**+23,7**	**35,1**	**14,1**	**+21,0**	**97,8**	**115,6**
4. Повітряні та космічні літальні апарати, супутникове устаткування, всього	млн дол.	925,8	107,3	+818,5	313,7	70,4	+243,3	33,9	65,6
в т. ч. до РФ (код 88)	млн дол.	182,6	44,3	+138,3	45,6	35,7	+9,9	33,8	80,6
	тис. т.	0,57	0,005	+0,565	0,17	0,14	+0,03	29,8	-
Питома вага частки РФ в загальному обсязі експорту-імпорту літальних апаратів, супутникового устаткування	%	**19,7**	**41,3**	**-21,6**	**14,5**	**50,7**	**-36,2**	**73,6**	**122,8**
5. Трактори, всього	млн дол.	76,9	564,8	-487,9	63,9	562,7	-498,8	83,1	99,6
в т. ч. до РФ (код 8701)	млн дол.	65,5	4,6	+60,9	42,6	3,5	+39,1	65,0	76,1

Закінчення табл. 3.1

	тис. т.	11,3	0,86	+10,44	7,2	0,7	+6,5	63,7	81,4
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Питома вага частки РФ в загальному обсязі експорту-імпорту тракторів	%	**85,2**	**0,81**	**+84,39**	**66,7**	**0,6**	**+66,1**	**78,3**	**74,1**
6. Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, всього	млн дол.	508,6	5383,9	-4875,3	311,7	4881,2	-4569,5	61,3	100,1
в т. ч. до РФ (коди 8702-8712)	млн. дол.	365,7	548,8	-183,1	149,0	427,3	-278,3	40,7	77,8
	тис. т	65,3	84,7	-19,4	36,1	62,9	-26,8	55,3	74,3
Питома вага частки РФ в загальному обсязі експорту-імпорту автомобілів легкових та інших моторних транспортних засобів	%	**71,9**	**10,2**	**+61,7**	**47,8**	**8,7**	**+24,1**	**66,5**	**85,3**

Складено за [171; 172].

Додаток К

Таблиця К.1

Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування з Європейським Союзом у 2012 – 2013 рр.

Показник	Одиниці виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Машинобудівна продукція – всього до ЄС	млн. дол.	2555,0	9431,5	-6877,0	2093,9	8544,3	-6450,4	82,0	90,6
в тому числі за видами продукції:									
1. Залізничні вагони та локомотиви, всього	млн. дол.	4107,2	998,7	+3108,5	2463,7	340,3	+2123,4	60,0	34,1
в т. ч. до ЄС (код 86)	млн. дол.	274,6	260,8	+13,8	131,1	83,4	+47,7	47,7	32,0
	тис. т	114,5	34,8	+79,7	63,0	19,1	+43,9	55,0	54,9
Питома вага частки ЄС в загальному обсязі експорту-імпорту залізничних вагонів та локомотивів	%	**6,7**	**26,1**	**-19,4**	**5,3**	**24,5**	**+19,2**	**79,1**	**93,9**
2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні, всього	млн. дол.	3794,8	7226,9	-3432,1	3839,9	6900,5	-3060,6	101,2	95,5
в т. ч. до ЄС (код 84)	млн. дол.	366,0	3678,0	-3312,0	414,8	3407,2	-2992,4	113,3	92,6
	тис. т	55,3	310,0	-254,7	64,5	302,4	-237,9	116,6	97,5
Питома вага частки ЄС в загальному обсязі експорту-імпорту котлів, машин, реакторів ядерних	%	**9,6**	**50,9**	**-41,3**	**10,8**	**49,4**	**-38,6**	**112,5**	**97,1**

Продовження табл. К.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Електричні машини і устаткування, всього	млн дол.	3231,8	5951,8	-2720,0	3134,0	5560,5	-2426,5	97,0	93,4
в т. ч. до ЄС (код 85)	млн дол.	1498,0	1914,5	-416,5	1501,3	1863,0	-361,7	100,2	97,3
	тис. т	78,1	136,1	-58,0	78,0	123,8	-45,8	99,9	91,0
Питома вага частки ЄС в загальному обсязі експорту-імпорту електричних машин і устаткування	%	**46,3**	**32,2**	**+14,1**	**47,9**	**33,5**	**+14,4**	**103,4**	**104,0**
4. Повітряні та космічні літальні апарати, супутникове устаткування, всього	млн дол.	925,8	107,3	+818,5	313,7	70,4	+243,3	33,9	65,6
в т. ч. до ЄС (код 88)	млн дол.	**272,8**	**27,8**	**+245,0**	**11,9**	**20,7**	**-8,8**	**4,4**	**74,5**
	тис. т	0,79	0,12	+0,67	0,12	0,20	-0,08	15,2	166,7
Питома вага частки ЄС в загальному обсязі експорту-імпорту літальних апаратів, супутникового устаткування	%	**29,5**	**25,9**	**+3,6**	**3,8**	**29,4**	**-25,6**	**12,9**	**113,5**
5. Трактори, всього	млн дол.	76,9	564,8	-487,9	63,9	562,7	-498,8	83,1	99,6
в т. ч. до ЄС (код 8701)	млн дол.	1,8	251,1	-249,3	2,2	214,7	-212,5	122,2	85,5
	тис. т	0,3	74,0	-73,7	0,45	65,7	-65,25	150,0	88,8
Питома вага частки ЄС в загальному обсязі експорту-імпорту тракторів	%	**2,3**	**44,4**	**-41,9**	**3,4**	**38,2**	**-34,8**	**136,0**	**86,0**
6. Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, всього	млн дол.	508,6	5383,9	-4875,3	311,7	4881,2	-4569,5	61,3	100,1
в т. ч. до ЄС (коди 8702-8712)	млн дол.	23,2	2738,3	-2715,1	24,2	2541,9	-2517,7	104,3	92,8
	тис. т	6,4	530,0	-523,6	4,6	469,6	-465,0	71,9	88,6

Закінчення табл. К.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Питома вага частки ЄС в загальному обсязі експорту-імпорту автомобілів легкових та інших моторних транспортних засобів	%	**4,6**	**50,9**	**-46,3**	**7,8**	**52,1**	**+1,2**	**169,6**	**97,7**

Складено за [171; 172].

Відомості про авторів

КИЗИМ М. О., докт. екон. наук, професор, заслужений економіст України, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

МАТЮШЕНКО І. Ю., канд. техн. наук, професор кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна, здобувач Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України,

ШПІЛЕВСЬКИЙ В. В., канд. екон. наук, завідуючий відділом економічних проблем машинобудування Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

ХАУСТОВА В. Є., канд. екон. наук, доцент, старший науковий співробітник відділу інноваційного розвитку та конкурентоспроможності Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

АНТОНЕНКО С. В., канд. екон. наук, науковий співробітник відділу економічних проблем машинобудування Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

БЕРЕНДА С. В., канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна;

БЕЛІКОВА Н. В., канд. екон. наук, докторант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

КОЗИРЄВА О. В., канд. екон. наук, доцент, здобувач Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

ОМАРОВ Ш. А., канд. екон. наук, доцент, здобувач Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

ОЛІЙНИК А. Д., науковий співробітник відділу економічних проблем машинобудування Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

ЯРОШЕНКО І. В., науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

СЕМИГУЛІНА І. Б., молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

ПОЛЯКОВА О. Ю., в. о. старшого наукового співробітника відділу проблем розвитку регіональної еокономіки Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

ШЛИКОВА В. О., молодший науковий співробітник відділу інноваційного розвитку і конкурентоспроможності Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України;

ХАНОВА О. В., канд. географ. наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна;

КОСТЕНКО А. О., здобувач Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України,

МАХАНЬОВА Ю. М., аспірант, викладач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України

Монографія

Підписано до друку 15.05.2014 р. Формат 70 х 100/16. Папір офсетний.
Гарнітура ArnoPro. Друк різографічний. Ум. друк. арк. 19,6.
Обл.-вид. арк. 23,4. Наклад 300 прим. Зам. № 725.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»
61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 7034021, 7034001.
e-mail: vdinzhek@gmail.com; www. inzhek.kharkov.ua
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.