

Оцінка результатів угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС для галузей обробної промисловості (машинобудування, хімічної, легкої промисловості)

Ольга Усенко*

АНОТАЦІЯ. У статті дано визначення поняття «поглиблена інтеграція», яке взято українським урядом як базова концепція створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. У праці використовується термін «поглиблена вільна торгівля» чи «зона вільної торгівлі +». Проведено аналіз стану економіки України та готовності відкриття таких галузей, як машинобудування, хімічна та легка промисловості для вільної торгівлі з ЄС. Розроблено можливі заходи співпраці в досліджуваних галузях у рамках зони вільної торгівлі на основі визначення секторальних особливостей України та ЄС із застосуванням SWOT-аналізу та дослідження окремих положень деяких угод ЄС з іншими країнами. Запропоновано прогнозування можливого впливу зони вільної торгівлі на позиції зацікавлених сторін щодо угоди з використанням «стейкхолдерського підходу» (ідентифікація та класифікація груп інтересів) та методу Європейської Комісії «оцінка впливу» (impact assessment). На основі результатів роботи зроблено висновок щодо опорних засад переговорних позицій української сторони під час переговорів з ЄС щодо економіко-торговельної частини нової «посиленої угоди».

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Зона вільної торгівлі (ЗВТ), поглиблена вільна торгівля (ЗВТ+), угода про асоціацію, acquis, машинобудування, хімічна промисловість, легка промисловість, державна допомога, SWOT-аналіз, промислова політика, технічна допомога, гармонізація законодавства, міжнародні стандарти.

Вступ

* Усенко Ольга Олександрівна — аспірантка кафедри міжнародної торгівлі Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, редактор «The Ukrainian Journal of Business Law». Член експертної групи Міжнародного центру перспективних досліджень з проекту «Консультації із зацікавленими сторонами щодо майбутньої Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС». Вона є учасником конкурсу молодих науковців та представила свою працю під час конференції, що проходила 15 травня 2007 року у КНЕУ за сприяння Центру торгової політики та права Оттави (Канада) при Карлтонському університеті й Університеті Оттави та Канадського агентства міжнародного розвитку (CIDA).

2008 року завершується дія Угоди про партнерство та співробітництво (УПС), і Україна має унікальну змогу домовитися про якісно новий рівень своїх відносин з ЄС на основі нової «посиленої угоди». Поряд з політичним наповненням угоди та домовленостями про спільну зовнішню політику та політику безпеки (CFSP) вона повинна містити економіко-торговельний блок, яким, як очікується, стане Угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ)¹. Саме від параметрів Угоди про ЗВТ залежатиме стратегія розвитку України найближчими роками.

Запропонована концепція «поглибленої інтеграції» з ЄС на основі моделі поглибленої вільної торгівлі (ЗВТ+), крім скасування митних тарифів, лібералізації сфери послуг, вільного руху факторів виробництва, містить зменшення нетарифних бар'єрів (уніфікацію стандартів щодо промислової продукції, спрощення митних процедур тощо).

Зважаючи на те, що Україна не має чітких перспектив членства в ЄС найближчими роками, вона може здійснювати вибірково гармонізацію своєї законодавчої бази з правом ЄС, оскільки повне та безсистемне ухвалення регулятивних норм ЄС є надзвичайно витратним та економічно недоцільним на даному етапі розвитку. Зважаючи на це, така модель інтеграційної взаємодії як ЗВТ+ пропонує селективний виважений підхід щодо інкорпорування в Україні *acquis*. Це, врешті, уможливить підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів (УОВП) у ключових галузях промисловості.

Проблематику європейської торговельної інтеграції висвітлено в працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема І. Білика, І. Бураковського, С. Васильєва, С. Галкіна, В. Гальчинського, Р. Грінберга, В. Кудрова, І. Лукінова, Д. Лук'яненка, В. Сіденка, О. Шниркова та ін. Досліджує вплив угод про вільну торгівлю, що ЄС уклав з різними країнами, чимало європейських експертних груп на чолі з такими відомими дослідниками, як Пол Brenton, Майкл Емерсон, Маріус Валь, Алан Мейхью та ін. Однак, на сьогодні

¹ Відповідно до статті 4 УПС та Плану дій Україна — ЄС, передбачається започаткування переговорного процесу зі створення зони вільної торгівлі одразу після вступу України до СОТ. Економіко-торговельна частина угоди набуває чинності одразу після її підписання, оскільки не потребує ратифікації всіх членів Союзу.

це питання розглядається в якісно нових умовах, коли ЄС вже налічує 27 членів та активно і прагматично розбудовує торговельно-економічні відносини з країнами-сусідами. Це зумовлює необхідність подальшого наукового опрацювання параметрів та економічних результатів укладання Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

Донедавна увага економістів, які аналізували результати найчастіше «традиційної», аніж «поглибленої вільної торгівлі», обмежувалася лише оцінкою наслідків усунення тарифів і квот, тому що зазначені показники найпростіше використовувати в кількісному моделюванні. Так, у дослідженні 1999 року² щодо впливу ЗВТ на економіку України застосовувався метод стандартного моделювання (загальна обчислювана рівновага). Проте така модель може бути застосована для оцінки ЗВТ між країнами з однаковим рівнем економічного розвитку і неспроможна оцінити результати усунення ширших категорій торговельних обмежень, таких, як несумісні технічні норми, лібералізація торгівлі послугами, поліпшення регуляторного середовища. На наш погляд, кількісна оцінка результатів вільної торгівлі товарами³ має стати основою для розробки умов сприятливої тарифної лібералізації. При цьому вона повинна не замінити, а доповнити ґрунтовний якісний аналіз.

У цій статті ми розглянемо сучасний стан і перспективи розвитку в контексті можливості укладення угоди про ЗВТ+ таких трьох галузей промисловості, як машинобудування (тенденції розвитку якого визначають рівень економічного прогресу та потенціал зростання), хімічна промисловість (ключового постачальника для переважної більшості галузей економіки), легка промисловість (торгівлю продукцією якої повністю лібералізовано у світових масштабах).

Мета статті — у виокремленні можливих заходів співпраці України з ЄС у галузях машинобудування, хімічної та легкої промисловості в рамках угоди про зону поглибленої вільної торгівлі та прогнозуванні

² Brenton Paul. Study on the economic feasibility, general economic impact and implications, of a free trade agreement between the European Union and Ukraine according to the Partnership and Cooperation Agreement. — Prepared under EES Project UK 26. — Brussels, 1999.

³ Кількісна оцінка результатів від лібералізації торгівлі товарами здійснює Міністерство економіки України, оскільки розклади тарифних поступок України в рамках приєднання до СОТ є конфіденційними.

якісних результатів розробки та впровадження угоди для різних груп інтересів.

Реалізація поставленої мети зумовила розгляд і виконання таких дослідницьких завдань:

✓ проаналізувати еволюцію поняття «поглиблена інтеграція»;

✓ дослідити обробну промисловість України (галузі, що обрані об'єктом дослідження), виявити тенденції розвитку та ідентифікувати галузеві проблеми;

✓ окреслити новітні тенденції промислової політики ЄС та спрогнозувати їх вплив на переговорний процес щодо ЗВТ;

✓ дати аналітичну оцінку промисловості ЄС та зробити огляд різних категорій лобістських угруповань;

✓ визначити елементи промислової співпраці на прикладі угод ЄС з третіми країнами;

✓ дослідити результати інтеграції окремих підгалузей обробної промисловості нових членів ЄС.

Реалізація поставленої мети дасть змогу раціонально, прагматично сформулювати українські переговорні позиції, включаючи розробку вимог і контрпропозицій до ЄС.

Концепція «поглибленої інтеграції»

На сучасному етапі розвитку світового господарства регіональні інтеграційні процеси, з одного боку, набули глобального характеру за ступенем свого поширення, а з іншого – еволюціонували разом із викликами, що стоять перед країнами-інтегрантами.

Досліджуючи змістове наповнення регіональних торговельних угод, проаналізуємо класичну схему форм міжнародної економічної інтеграції, зображену на рис. 1⁴.

⁴ Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція та глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 76.

Форми міжнародної економічної інтеграції	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення тарифів	Спільний зовнішній тариф та торгова політика	Вільний рух факторів виробництва	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зони преференційної торгівлі						
Зона (асоціація) вільної торгівлі						
Митний союз						
Спільний ринок						
Економічний і монетарний союз						
Політичний союз						

Рис. 1. Форми міжнародної економічної інтеграції

Як бачимо, дана модель розглядає інтеграцію як поетапний процес, коли кожна із форм є логічною передумовою для розвитку наступної. Однак аналіз світових інтеграційних процесів засвідчує, що більшість таких угруповань віддає перевагу зонам вільної торгівлі (ЗВТ) та митним союзам, що можна пояснити різними рівнями економічного розвитку країн, що інтегруються.

Крім того, на практиці простіші форми можуть поєднувати особливості та окремі елементи прогресивніших форм інтеграції. Так, наприклад, переважна більшість угод про вільну торгівлю передбачає створення певного інвестиційного режиму, що веде до лібералізації та зняття обмежень на рух капіталу. Як бачимо з рис. 1, такий рівень інтеграції за класичним підходом властивий розвинутішій формі інтеграційної взаємодії – спільному ринку.

Сучасні угоди про зону вільної торгівлі не обмежуються усуненням тарифних обмежень. Дедалі чіткіше простежується концепція «поглибленої інтеграції» в рамках регіональних торговельних угод. Вона передбачає усунення або зменшення нетарифних обмежень, включення торгівлі послугами, а також розгляд пи-

тань, що перебувають поза увагою СОТ. В економічній літературі останніх років концепція таких модифікованих ЗВТ називається «глибоко інтегрована»⁵, «всеохопна» чи «поглиблена вільна торгівля». Саму ж «поглиблену інтеграцію» можна визначити як розширення принципу лібералізації не лише на рух товарів та послуг, а й на рух капіталу, усунення нетарифних обмежень у торгівлі товарами через гармонізацію та/або взаємне визнання оцінки відповідності технічним стандартам, узгодження правил регулювання внутрішнього ринку, а також поширення зобов'язань на низку аспектів внутрішньої економічної політики⁶. Водночас елементи «поглибленої інтеграції» можуть варіюватися залежно від особливостей та пріоритетів країн-інтегрантів.

Варто зауважити, що ключова ідея «поглибленої інтеграції» полягає в гармонізації регуляторних норм, що означає прийняття обов'язкових до виконання зобов'язань. А це, у свою чергу, приводить до створення більш конкурентного бізнес-середовища.

Ідентифікація галузевих проблем в Україні

Машинобудування

Загальний стан

Останніми роками частка машинобудування в загальному обсязі випуску в промисловості постійно зростала, причому темпи зростання залишаються одними з найвищих серед інших галузей промисловості. Проте на динаміці виробництва негативно позначається нерозвинутість внутрішнього ринку для багатьох видів машинобудівної продукції, через що в основному виробничі потужності машинобудівних підприємств у середньому завантажені лише на 50–65%.

Машинобудівний комплекс неоднорідний за структурою: є розвинуті виробництва з виходом на зовнішні ринки і депресивні. Різниця в економічному стані підгалузей зумовлена низкою причин, здебільшого

⁵ Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу. — К., 2005. — С. 131.

⁶ Brenton Paul. Study on the economic feasibility, general economic impact and implications, of a free trade agreement between the European Union and Ukraine according to the Partnership and Cooperation Agreement. — Prepared under EES Project UK 26. — Brussels, 1999.

пов'язаних з різним станом і динамікою ринків, на які виходить продукція машинобудування.

Один із чинників розвитку галузі на сьогоднішній день – підвищення попиту на продукцію машинобудування іноземними компаніями, які працюють в Україні, а також вітчизняними підприємствами. Останній рік попит на внутрішньому ринку зростає завдяки необхідності оновлення основних фондів і впровадженню енергоощадних технологій. Крім того, активізація інвестиційного попиту, підвищення доходів населення та активізація споживчого кредитування стимулювала зростання продажу легкових автомобілів і побутової техніки.

У 2000–2003 роках частка доданої вартості в загальному обсязі випуску продукції зменшилася з 36 до 30 %, що свідчить про зростання проміжного споживання у секторі та погіршення продуктивності праці.

Таблиця 1

Сучасні тенденції у машинобудуванні України

Позитивні	Негативні
<ul style="list-style-type: none"> • помірна активізація внутрішнього попиту внаслідок активізації споживчого кредитування • початок активізації вітчизняних підприємств внаслідок зростання інвестиційної активності в країні • високий ціновий параметр конкурентоспроможності • скасування переважної більшості заходів державної підтримки, що суперечать міжнародним нормам і зобов'язанням України 	<ul style="list-style-type: none"> • нерозвинутість внутрішнього ринку, низька купівельна спроможність споживачів • незавантаженисть виробничих потужностей підприємств • скорочення зайнятості • зменшення продуктивності праці • застарілість технологій • відсутність ресурсів для запровадження комплексної технологічної перебудови виробництв • потреба в проведенні гармонізації стандартів • високий рівень імпортової залежності від країн ЄС

Зовнішня торгівля

У 2000–2004 роках у загальній структурі експорту товарної продукції суттєво зростає частка продукції машинобудування. Незважаючи на те, що в 2005 році можна спостерігати невеликий спад, 2006 року тенден-

цію поновлено, і вже у січні того ж року ця величина становила 12,1 %, у I кварталі – 13,5 %, а в першому півріччі вже 14,4 %.

Частка машинобудування в товарному експорті 2005 року становила 13,5 %, що поступається лише експорту металургійного комплексу, та є приблизно на тому самому рівні, що й експорт мінеральної продукції (рис. 2).

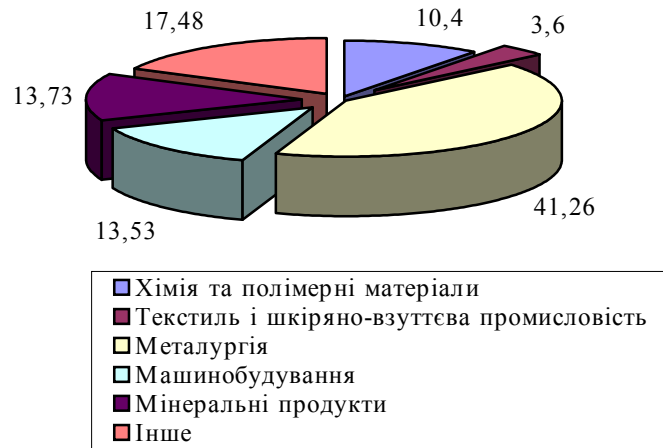


Рис. 2. Товарна структура експорту 2005 року, %
Джерело: Держкомстат

Статистика, наведена у рис. 3, демонструє, що частка продукції машинобудування в загальній структурі імпорту впродовж 2000–2005 років постійно зростала. За показниками січня–червня 2006 року частка машинобудування сягнула майже 29 %. Такі показники свідчать про початок активної модернізації українських підприємств, які закупають новітнє імпортне обладнання, та вказує на високу інвестиційну активність в українській економіці.

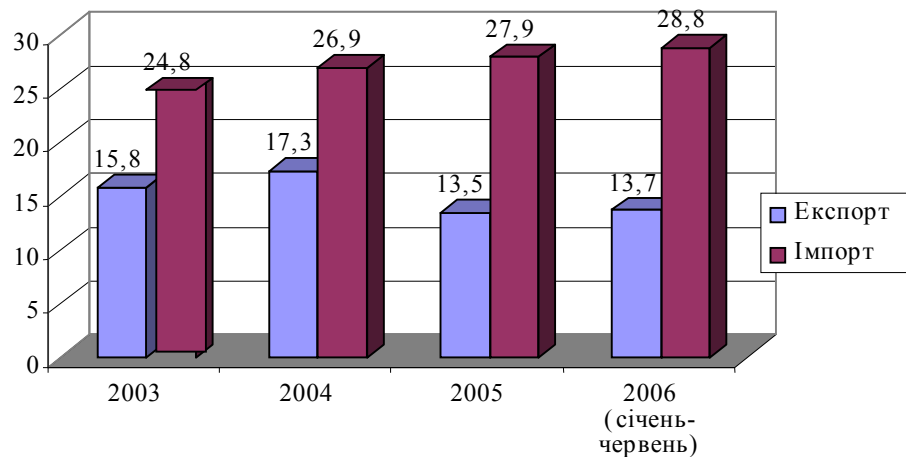


Рис. 3. Частка машинобудування в товарній структурі зовнішньої торгівлі України, %

Джерело: Держкомстат.

За даними Євростату, (табл. 2), у торгівлі продукцією машинобудування з ЄС переважає імпорتنний складник: обсяги імпорту впродовж 2001–2005 років зросли у 2,2 разу. Водночас український експорт продукції галузі до ЄС хоча й має невелику частку в загальній структурі експорту України та характеризується порівняно невеликими обсягами, коливається і виявляє тенденцію до поступового зростання. Отже, нині ЄС-25 – найбільший торговельний партнер для вітчизняного машинобудування.

Таблиця 2

Торгівля продукцією машинобудування України з ЄС, млн євро

	2001	% (загального експорту/ імпорту до ЄС)	2003	%	2005	%	Частка в загальному експорті/ імпорті ЄС, %
Експорт з України до ЄС							
Машинобудування, т.ч.:	310	5,8	628	11,0	588	7,7	0,33
Машини	181	3,4	275	4,8	400	5,2	0,14
Транспортне обладнання	129	2,4	353	6,2	188	2,5	0,19
Загальний	5276	100,0	5715	100	7666	100	0,65

експорт до ЄС								
Імпорт з ЄС до України								
Машинобудування, т.ч.:	у	2598	37,3	3542	67,3	5754	44,1	2,25
Машини		1860	26,7	2404	27,2	4342	33,3	1,41
Транспортне обладнання		738	10,6	1138	12,9	1412	10,8	0,84
Загальний імпорт з ЄС		6967	100,0	8830	100,0	13033	100,0	1,23

Джерело: Євростат.

Варто зазначити, що сектор машинобудування характеризується високим рівнем експорту до РФ, але останнім часом окреслилася тенденція до зниження.

Державна допомога

Серед розробників наднаціональної економічної політики ЄС превалює думка, що державна допомога негативно позначається на ефективності використання ресурсів, перешкоджає вільній конкуренції та становить загрозу для єдності ринку Євросоюзу. Саме тому дане питання завжди ретельно досліджується експертами ЄС з метою уніфікації конкурентної політики.

В Україні машинобудування отримувало різні види субсидування – і у вигляді прямої галузевої допомоги, і непрямого субсидування (податкові пільги, відстрочення сплати податків)⁷.

Потрібно зауважити, що хоча нормами ЄС і СОТ допускається надання податкових пільг суб'єктам господарювання, але у їх використанні існують певні обмеження. Зокрема в ЄС використання податкових пільг припускається для підтримки інвестиційних проектів, проте забороняється для покриття поточних витрат підприємств, тобто субсидування операційної діяльності.

Пільговий режим оподаткування діяв у таких пріоритетних галузях, як автомобіле-, судно-, літакобудування та в космічній галузі. Перелік підприємств для кожної з пріоритетних галузей, для яких запрова-

⁷ Хібною непрямою субсидією є те, що зазвичай їх не відображають в офіційних бюджетних документах, вони непрозорі та створюють стимули для поширення корупції.

дживалися заходи державної підтримки, затверджував Кабінет Міністрів України, а надання державної допомоги пріоритетним галузям регулювали окремі законодавчі акти, які мали тимчасовий характер (див. табл. 3).

Таблиця 3

Законодавча база галузевих програм підтримки машинобудування

Галузь промисловості	Законодавче забезпечення	Очікуваний термін дії	Залишені пільги
Суднобудування	ЗУ «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні» від 18.11.99 № 1242-XIV	01.01.2001 – 01.01.2005	Акцизний збір, державна фінансова підтримка через механізм здешевлення кредитів
Літакобудування	ЗУ «Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні» від 12.07.01 № 2660-III	01.01.2002 – 01.01.2007	Акцизний збір
Автомобілебудування	ЗУ «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» (із змінами та доповненнями) від 19.09.97 № 535/97-ВР ЗУ «Про розвиток автомобільної промисловості» від 18.03.04 № 1624-IV	01.01.2002 – 01.01.2007 До 01.01.2008 До 31.12.2008	Імпортне мито
Космічна галузь	ЗУ «Про державну підтримку космічної діяльності» від 16.03.2000 № 1559-III	До 01.01.2009	Акцизний збір

Джерело: Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС. – К., 2004.

Виробників було звільнено від сплати імпорتنих мит, земельного податку, ПДВ та акцизного збору. Однак більшість із зазначених податкових пільг переглянуто і скасовано Законом «Про Державний бюджет України на 2005 рік»⁸.

⁸ Закон України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 23.12.04 № 2285-IV.

Хімічна промисловість

Загальний стан

Частка доданої вартості, створеної хімічною промисловістю, у ВВП упродовж 2000–2003 років зменшилася з 2,5% до 2,1%. Така сама тенденція зниження спостерігається у співвідношенні доданої вартості до випуску, що свідчить про недостатній рівень реструктуризації в галузі.

Виробництво хімічної продукції має високу собівартість. Загалом багато підприємств галузі має незадовільний стан (висока частка підприємств збиткова, а рівень рентабельності галузі становить близько 5%). Проте слід зазначити, що впродовж 2005–2006 років спостерігаються позитивні тенденції розвитку хімічного комплексу та поліпшення фінансово-економічних показників роботи хімічних підприємств, що переважно зумовлено сприятливою ціновою кон'юнктурою хімічної продукції на зовнішньому ринку.

Таблиця 4

Сучасні тенденції у хімічній промисловості

Позитивні	Негативні
<ul style="list-style-type: none"> • наближення політики державної допомоги до міжнародних стандартів 	<ul style="list-style-type: none"> • потреба в проведенні реструктуризації галузі • зовнішня торгівля галузі переважно напівпродуктами та продукцією з неглибоким ступенем переробки (у середньому близько 60%) • нерозвинена переробна промисловість у межах хімічної галузі • низький технічний і технологічний рівень • недосконалість системи захисту національного товаровиробника • висока собівартість виробництва • незадовільний стан багатьох підприємств галузі • низький рівень сертифікації галузевої продукції

Зовнішня торгівля

Як бачимо з рис. 2 і 4, на хімічну промисловість припадає 10,4% у товарній структурі експорту і май-

же 14 % у товарній структурі імпорту у 2005 році. При цьому експортна структура характеризується переважанням напівпродуктів і продукції з неглибоким ступенем переробки (у середньому близько 60 %). Не можна не відзначити, що галузь має низький технічний і технологічний рівень, низький рівень сертифікації галузевої продукції, що суттєво впливає на обсяги та структуру вітчизняного експорту.

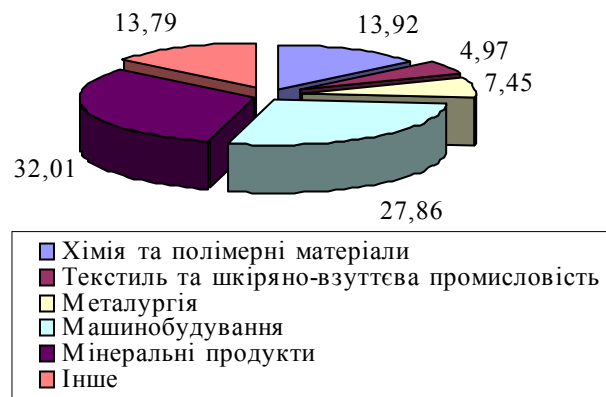


Рис. 4. Товарна структура імпорту 2005 року, %

Джерело: Держкомстат.

Торгівля продукцією галузі з ЄС характеризується, по-перше, зростанням обсягів експортних потоків з одночасним зменшенням питомої ваги хімічної промисловості в загальному експорті до ЄС; по-друге, стрімким зростанням імпорту: упродовж 2001–2005 років імпорт зріс удвічі, про що свідчить статистика в табл. 5. До того ж, вітчизняні хіміки є об'єктом антидемпінгових розслідувань ЄС⁹.

Таблиця 5

Торгівля хімічною продукцією України з ЄС, млн євро

Рік	Обсяг (млн євро)	% (в експорті/імпорті до ЄС)	Рік	Обсяг (млн євро)	% (в експорті/імпорті до ЄС)	Рік	Обсяг (млн євро)	% (в експорті/імпорті до ЄС)	Частка в загальному експорті/імпорті ЄС
2001			2003			2005			

⁹ Наприклад, Європейська Комісія 1992 р. встановила остаточне антидемпінгове мито на поташ у розмірі 19,61—48,19 євро за тону, 2002 р. — на карбамід у розмірі від 8,85 до 16,84 євро за тону.

Екс-порт	498	9,3	493	8,6	499	6,5	0,53
Імпорт	1007	14,4	1323	15,0	1997	15,3	1,22

Джерело: Євростат.

Державна допомога

До 2003 року підприємства хімічної промисловості користувалися пільговими умовами щодо податку на прибуток (за умови здійснення інвестицій в основні фонди). У 2002–2003 роках поставки всіх ліків і виробів медичного призначення звільнялися від сплати ПДВ. Проте вже у 2004 році обсяг таких пільг було суттєво скорочено законом про Державний бюджет на 2004 рік¹⁰.

Цікаво, що 2003 року існували прямі державні виплати хімічній галузі. 2004 року для запобігання зростанню цін на ліки Кабінет Міністрів України своєю постановою¹¹ запровадив схему компенсації виробникам лікарських засобів витрат, пов'язаних з підвищенням ставки акцизу на етиловий спирт (через механізм податкового векселя). Отже, переважна частина підтримки хімічної галузі надавалась у формі податкових видатків переважно для фармацевтичної промисловості. Проте з часом структура державної допомоги змінилася: частка податкових привілеїв поступово поступилася державному сприянню (наприклад, програмами професійної допомоги).

Коментуючи вищенаведене, можна сказати, що завершення зазначених програм допомоги свідчить про позитивні зміни державної політики субсидування, поступове вирівнювання умов діяльності для підприємств різних галузей економіки та наближення цієї політики до міжнародних стандартів.

Легка промисловість

Загальний стан

¹⁰ Закон України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 14.12.04 № 2236-IV.

¹¹ «Про затвердження Порядку компенсації виробникам — суб'єктам підприємницької діяльності додаткових витрат, пов'язаних із підвищенням з 1 січня 2004 р. ставки акцизного збору на спирт етиловий, що використовується для виготовлення лікарських засобів» від 30.12.03 № 2077 (втрата чинності 2005 р.).

Важливість галузі легкої промисловості з часом зменшується, про що свідчить зменшення у восьмеро частки легкої промисловості в структурі промислового виробництва: з 10,8 % 1990 року до 1,3 % 2003 року. І лише протягом 2004–2006 років вона залишається на порівняно стабільному рівні 1–1,1 % у структурі промислового виробництва.

У галузі легкої промисловості діє понад 10 000 підприємств, зокрема близько 800 великих і середніх підприємств становлять багатогалузевий комплекс, що включає повний цикл технологічно пов'язаних виробництв. Великого розвитку набуло в галузі мале підприємництво (майже 2/3 загальної кількості підприємств галузі). 99 % загальної кількості підприємств галузі діють у недержавному секторі.

Співвідношення доданої вартості з випуском має тенденцію до зростання, що вказує на позитивну реструктуризацію у секторі, поліпшення технологій і заміщення трудомістких виробництв, яке було зумовлено жорсткою конкуренцією з іноземними товаровиробниками.

Таблиця 4

Сучасні тенденції у легкій промисловості

Позитивні	Негативні
<ul style="list-style-type: none"> • позитивна реструктуризація • раціональна структура державної допомоги 	<ul style="list-style-type: none"> • висока залежність од поставок давальницької сировини • тенденція до зниження зайнятості в галузі • нелегальне ввезення продукції галузі на український ринок

Зовнішня торгівля

Переходячи до розгляду стану зовнішньої торгівлі продукцією легкої промисловості, насамперед необхідно розглянути ситуацію з товарною структурою зовнішньоторговельного обігу. Як бачимо на рис. 2 та 4, питома вага галузі в товарній структурі експорту 2005 року не перевищувала 3,6 %, а в імпорті – 5 %. При цьому для галузі характерна збалансованість експортно-імпортних операцій (рис. 5).

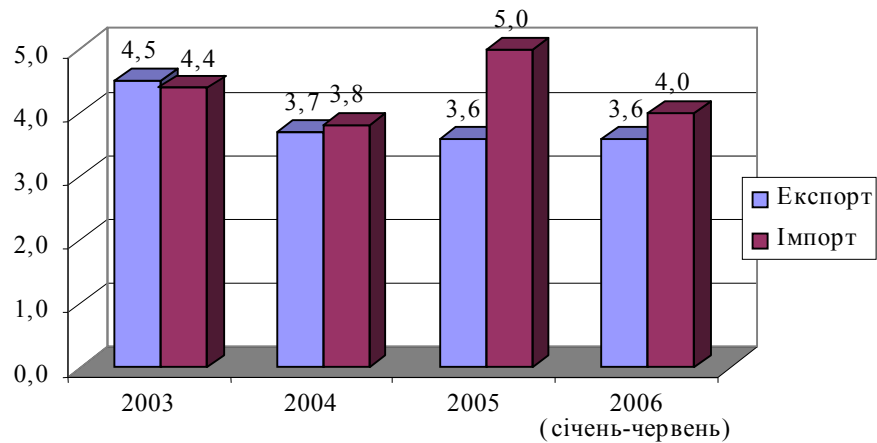


Рис. 5. Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією легкої промисловості, %

Джерело: Держкомстат.

Визначальний чинник у виробництві текстильних виробів – висока залежність од поставок давальницької сировини, обсяг переробки якої перевищує обсяг виробництва з власної сировини у 1,3 разу. Водночас великою проблемою легкої промисловості є засилля на ринку України нелегально ввезеного товару та товарів, вироблених у тіншовому секторі економіки.

Згідно з висновками представників галузі, легка промисловість України потребує структурного вдосконалення, а також створення умов для вертикальної інтеграції виробництва із залученням іноземних інвестицій, розширення мережі оптової та фірмової торгівлі, стимулювання розвитку малого підприємництва, вжиття заходів щодо детінізації виробництва і збуту продукції.

Відповідно до статті 21 УПС із ЄС, торгівля текстильними та швейними виробами регулюється окремою угодою – Угодою між ЄС та Україною про торгівлю текстильною продукцією. Необхідно взяти до уваги те, що скасування режиму квотування текстильних товарів в Україні до країн ЄС дало змогу розширити український експорт до цих країн та зберегти робочі місця, що стимулює розвиток галузі в Україні.

Державна допомога

Субсидування підприємств легкої промисловості протягом 2002–2004 років здійснювалося тільки у формі податкових привілеїв та податкових пільг для підприємств, розташованих у СЕЗ і ТПР. Оскільки нині податкові пільги галузі скасовано у зв'язку з ліквідацією СЕЗ і ТПР, у сфері внутрішньої торгівлі в контексті підтримки галузі змін не прогнозується.

Стислий огляд промисловості ЄС

Новітні тенденції промислової політики ЄС

Наднаціональна промислова політика Європейського Союзу втрачає характер специфічного галузевого інтервенціонізму і розвивається в рамках інтегрального підходу, який зводиться до створення відповідних рамок умов для розвитку компаній та інновацій на підприємствах. З цією метою використовуються такі інструменти, як поліпшення регуляторної системи, єдиний ринок, політика у сфері інновацій і досліджень, соціальна політика та політика у сфері зайнятості.

Проаналізувавши офіційні документи Європейської Комісії (ЄК) та аналітичні доповіді об'єднань промисловців у ЄС, ми виокремили новітні специфічні тенденції в рамках підходів та імплементації спільної промислової політики, які, на нашу думку, є найбільш показовими і можуть спричинити вибір європейською стороною тієї чи іншої переговорної позиції щодо торговельно-економічної співпраці з Україною.

По-перше, перенесення виробництв з ЄС до країн з меншою вартістю засобів виробництва поки що не стало масовим явищем, проте воно потенційно загрожує ринку праці Євросоюзу, особливо – низькокваліфікованій робочій силі. Однак у рамках нової промислової політики ЄС¹² відчувається ставлення до проблеми переміщення виробництва компаніями як до об'єктивного

¹² The Commission Communication «Implementing the Community Lisbon Programme: A Policy Framework to Strengthening the Policy Framework for EU Manufacturing: — towards a more integrated approach for Industrial Policy» (COM 474) from 5 October 2005.

процесу, який прямо пов'язаний з міжнародними прямими інвестиціями і, отже, становить інтерес для нашої держави¹³. Завдяки вигідному економіко-географічному розташуванню та невисокій вартості факторів виробництва Україна може стати територією аутсорсингу європейських виробництв.

По-друге, на території ЄС спостерігається безпрецедентне посилення політики зміцнення захисту прав інтелектуальної власності та боротьби з підробками, що перетворюється на один з ключових чинників конкурентоспроможності ЄС. На нашу думку, це може призвести до зростання тиску на країни-партнери, зокрема й на Україну, в контексті боротьби з підробками та піратством, а також захисту національних торгових марок. Як результат, у контексті укладання поглибленої угоди про створення ЗВТ Україна може зіткнутися з жорсткими вимогами ЄС щодо зобов'язань у галузі захисту прав інтелектуальної власності.

По-третє, 2005 року в ЄС започатковано програму спрощення законодавства. Підвищення якості та спрощення законодавства визначено як виклик для широкого спектра галузей, включаючи будівництво, автомобілебудування, комунікації, харчову промисловість. Крім того, законодавство щодо відходів україн обтяжливе для малих і середніх підприємств¹⁴. Тому ця тенденція може потенційно позитивно вплинути на процес адаптації вітчизняного законодавства до європейського.

По-четверте, на сьогоднішній день ЄС здійснює активне сприяння приватному бізнесу у проведенні структурних перетворень. На це, зокрема, повинні бути спрямовані структурні фонди ЄС та аналогічні інструменти країн-членів. У ЄС структурної перебудови потребують сталеливарна, шкіряна і текстильна, меблева, поліграфічна промисловість, автомобілета суднобудування, виробництво взуття та кераміки, частина харчової промисловості. ЄК збирається забезпечити включення аспекта підготовки до змін та управління трансформацією до нових програм структурних фондів на період 2007–2013 років. Підготов-

¹³ Relocation: Challenge and Opportunity. www.unice.org

¹⁴ «Simplifying EU legislation makes life easier for citizens and enterprises», MEMO/05/394, Brussels, 25 October 2005.

ка до структурних змін включатиме реформування ринків праці та посилення економічного розвитку регіонів. У контексті поглиблення двосторонньої взаємодії на основі ЗВТ+ Україні може надаватися відповідна технічна допомога.

По-п'яте, у найближчій перспективі велику увагу ЄС приділятиме проблемі доступу на ринки. Така стратегія має на меті перегляд наявних механізмів та інструментів для концентрації на секторах і ринках, що мають найбільший потенціал, з погляду конкурентоспроможності. Спільно з іншими зацікавленими сторонами буде розроблено та реалізовано стратегію доступу до ринків у певних країнах. Водночас варто зазначити, що розроблення інструментів доступу на ринок може призвести до нових вимог до країн-партнерів (зокрема до України, нових індустриальних країн та ін.) щодо відкриття ринків промислової продукції та відповідної позиції в контексті переговорів про ЗВТ.

По-шосте, ЄС визначив новий комплексний підхід до підтримки досліджень та інновацій, що включає специфічні ініціативи з низки промислових секторів. Очікується, що зростанню інвестицій в інновації в європейську промисловість сприятимуть європейські технологічні платформи, які вже довели ефективність своєї участі у формуванні політики у високотехнологічних галузях промисловості. Тож у контексті євроінтеграції України, перед нею стоїть доволі амбітне завдання розробки напрямів науково-технічного співробітництва.

Галузеві особливості промислової політики ЄС

Машинобудування

Машинобудування та системні галузі (зокрема телекомунікації) забезпечують близько третини доданої вартості промисловості ЄС і характеризуються темпами зростання від середніх до високих, а також високим рівнем інвестицій у дослідження.

Комплексний аналіз сучасного стану окремих підгалузей дозволяє виділити такі спільні тенденції в

розвитку машинобудування Євросоюзу, як посилення захисту прав інтелектуальної власності; підвищення уваги до питань, пов'язаних з інноваціями; гостру постановку питання щодо захисту доквілля; постійне оновлення технічних стандартів.

Крім того, для підприємств спільного ринку надзвичайно важливим є питання доступу до міжнародних ринків, особливо у сфері телекомунікацій, електромеханічного машинобудування та в автомобільній промисловості.

Автомобілебудування

До 1992 року ринок легкових автомобілів ЄС був сегментований різними внутрішніми бар'єрами та не мав єдиного підходу щодо регулювання торгівлі з третіми країнами. Внутрішній ринок становив комбінацію митного тарифу (з 10 % у спільному зовнішньому тарифі) та зони вільної торгівлі з кількісними обмеженнями імпорту окремими країнами. Наприклад, в Італії 2300 автомобілів з 1986 року, 3 % національного ринку Франції з 1981 року, 11 % у Великій Британії з 1977 року. Варто зазначити, що кількісні обмеження мали виразно дискримінаційний характер проти імпорту автомобілів з Японії. Так, з 1992 року на союзному рівні впроваджувалися добровільні обмеження експорту проти японського імпорту, які діяли до 1999 року. Після цього ЄС використовує мито в розмірі 9% для імпорту легкових автомобілів

2003 року на Західну Європу припадало 95 % виробництва ЄС і 31,4 % світового виробництва автомобілів, а проблема захисту внутрішнього ринку поступилася проблемі обмеженого доступу експортерів ЄС на ринки інших країн. При цьому доволі обмежувальний характер мають пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (вимоги щодо частки національного виробництва, компонентів, податкові пільги для виробників, стратегічні програми внутрішнього інвестування в галузі).

Узагальнений аналіз проблем і перспектив розвитку автомо-

більшої промисловості ЄС представлено у форматі SWOT¹⁵-аналізу у табл. 5.

Таблиця 5

SWOT-аналіз автомобілебудування ЄС¹⁶

S	<ul style="list-style-type: none"> • Конкурентний ринок і вимогливі споживачі, що є чинником активізації інновацій • Лідерство в технологіях та інфраструктурі • Інноваційна, якісна (з високими споживчими характеристиками) продукція • Присутність галузі на ринках розвинутих країн і країн, що розвиваються • Лідерство у виробництві вантажних автомобілів та автобусів • Ефективна державна політика
W	<ul style="list-style-type: none"> • Суперництво з японськими конкурентами, що потенційно може зменшити ринкову частку європейських виробників • Менша орієнтація на споживача, ніж, наприклад, в автомобільній галузі США • Наявність порівняно небагатьох невеликих компаній, переважно постачальників, що робить їх потенційними об'єктами поглинання
O	<ul style="list-style-type: none"> • Потенціал лідерства в нових технологіях • Сильні позиції на місткому ринку Китаю • Можливості збільшення ефекту масштабу й активізації інноваційної діяльності через поглиблення кооперації • Зростання зовнішнього попиту на вантажні автомобілі й автобуси • Потенціал розвитку роздрібною системи виробництва деталей і комплектуючих, орієнтованої на споживача • Експорт пов'язаних послуг: дизайн та інжиніринг • Високий потенціал отримання доступу до нових ринків збуту через створення мереж виробництва
T	<ul style="list-style-type: none"> • Загроза зменшення ринкової частки внаслідок слабкої фінансової позиції деяких товаровиробників • Загроза втрати технологічного лідерства, особливо у виробництві деталей і комплектуючих • Високий рівень конкуренції з боку японських та американських виробників • Переміщення виробництва з ЄС до країн з меншою вартістю засобів виробництва

¹⁵ SWOT — метод аналізу, що полягає у розподілі факторів або явищ на чотири категорії: Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості) та Threats (загрози).

¹⁶ Trends and drivers of change in the European automotive industry: Mapping report. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2004.

Суднобудування

Світове суднобудування надзвичайно концентроване. 90 % світового виробництва припадає на Японію, Південну Корею, КНР та ЄС. Після азійської кризи 1997 року частка ЄС невпинно скорочується з 19 % 2000 року, 13 % до 2001 року, до 7 % 2003 року¹⁷.

Практично в усіх країнах ЄС суднобудівна галузь характеризується наявністю одного-двох великих підприємств, а решта – переважно суднобудівні заводи малого та середнього розміру.

Досить важливим видається той факт, що у суднобудівній галузі досить обмежений традиційний торговельний протекціоністський інструментарій: галузь практично не підпадає під застосування антидемпінгових та антисубсидійних правил СОТ. Комерційні судна переходять у користування безпосередньо у верфях, фізичне постачання або митне очищення не відбувається, тобто судна не імпортуються за традиційними схемами. Крім того, судна практично не виробляють серійно, їх замовляють для задоволення конкретних вимог замовника.

Слід зазначити, що ЄС розробив новий інструмент торговельного захисту щодо нечесного ціноутворення в галузі суднобудування, що є аналогічним антидемпінговим заходам. Він полягає в додатковій платі суднобудівниками з урахуванням рівня несумлінного ціноутворення. У разі несплати ЄС може заборонити відповідним суднам завантаження і розвантаження у своїх портах до його сплати. Проте використання цього торговельного інструмента було відкладено у зв'язку з очікуванням і ратифікацією США Угоди ОЕСР з суднобудування та ремонту суден¹⁸.

Секторальна допомога від початку 70-х років регулювалася сімома директивами, що змінювали одна одну. Сьома директива, термін юридичної дії якої продовжувався щороку до вересня 1996 року, була націлена на спрямування державної допомоги, ліміт якої становив 9 % від усієї допомоги галузі, у бік будування тих типів суден, завдяки яким суднобудівні верфі ЄС були б відносно конкурентоспроможними. Починаючи з 31 грудня 2000 року, до суднобудування застосовуються

¹⁷ Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу. — К., 2005. — С. 118.

¹⁸ Ніколас Мусис. Усе про спільні політики Європейського Союзу. — К., 2005. — С. 312.

ті самі правила державної допомоги, що й для інших промислових галузей. Нині в цьому секторі дозволяється лише допомога на інновації, науково-дослідні розробки, захист довкілля, повне або часткове закриття компаній, а також допомога з реструктуризації та регіональна допомога¹⁹.

У сучасних умовах Європейська Комісія зосереджує зусилля на посиленні конкурентоспроможності своїх суднобудівників через стимулювання дослідної діяльності та підтримки промислового співробітництва.

Хімічна промисловість

Незважаючи на те, що ЄС перебуває в категорії світових лідерів щодо виробництва продукції хімічної промисловості, його частка у світових обсягах виробництва має тенденцію до поступового зменшення.

Продукція хімічної промисловості — одна з основних підгалузей промисловості ЄС-15 щодо виробництва доданої вартості. Підприємства галузі є ключовими постачальниками для всіх галузей економіки, адже приблизно 30 % продукції хімічної промисловості йде на подальшу переробку в промисловості.

Ситуація для галузі характеризується такими тенденціями:

- низькі темпи зростання попиту в Європі і високий рівень попиту в країнах Азії, особливо в Китаї;
- загроза з боку зростання імпорту дешевої продукції з Росії;
- щораз більший імпорт до Європи продукції з галузі (причому кінцевої продукції), що, відповідно, впливає на ціни та стан хімічних виробників ЄС;
- перенесення виробництв;
- висока собівартість виробництва²⁰;
- висока енергоінтенсивність зумовлює необхідність захисту довкілля²¹ та впровадження енергоощадних технологій.

Такий стан галузі зумовлює зменшення зацікавленості інвесторів у вкладанні капіталу, зменшення ви-

¹⁹ Там само. — С. 268.

²⁰ Ціна на енергоносії в Західній Європі в 5 разів вище ніж в Росії і в 3 рази вище ніж в Україні.

²¹ Витрати на охорону довкілля в ЄС-15 дорівнюють у середньому EUR 7,7 млрд на рік, що становить близько 23 % усіх витрат на захист довкілля всієї промисловості ЄС-15.

трат на дослідження та розроблення, що, в свою чергу, є причиною погіршення технологічної бази.

Через високу енергоінтенсивність галузі (ця промисловість споживає приблизно 12 % енергії в ЄС) можна зробити висновок, що стабільний доступ до енергоносіїв – фундаментальний чинник підтримання конкурентоспроможності хімічної промисловості ЄС.

При цьому, незважаючи на лібералізацію ринку енергоносіїв, ціни на них досі залишаються вищими, ніж в інших регіонах. Крім того, торгівля хімічною продукцією залежить від конкурентоспроможної та надійної логістичної системи. Витрати на постачання становлять у середньому від 8 до 10 % загального обороту підприємств галузі²². ЄС нині має доволі переважану транспортну інфраструктуру в ключових промислових краях. Отже, ЄС має потребу у вдосконаленні каналів постачання та логістичних систем для оптимізації роботи галузі.

29 жовтня 2003 року замість 40 директив і положень запроваджено нову регуляторну базу – спільну систему реєстрації, оцінки та дозволів на хімічні речовини (REACH)²³.

Щодо торгівлі виробами галузі, близько 25 % продукції хімічної промисловості ЄС експортується на ринки третіх країн. Цікаво, що як наслідок укладеної під час Уругвайського раунду Угоди про гармонізацію тарифу на товари хімії (Chemical Tariff Harmonisation Agreement (СТНА) більшість країн ОЕСР має низькі імпорتنі тарифи.

Легка промисловість ЄС

(на прикладі виробництва текстилю, одягу та взуття)

Легка промисловість (зокрема виробництво текстилю та взуття) налічує 8 % загальної суми доданої вартості промисловості ЄС, а темпи зростання в галузі низькі або від'ємні. Перед галуззю стоїть ціла низка викликів, а саме: порівняно низькі витрати на дослідження, потреба в проведенні структурних реформ, здійсненні інновацій, захисті інтелектуальної влас-

²² Логістичні витрати в Європі вищі, ніж у США, на 13 %.

²³ Цілями REACH є забезпечення високого рівня захисту здоров'я людини, довілля за одночасного ефективного функціонування внутрішнього ринку, стимулювання інновацій і зростання конкурентоспроможності галузі.

ності, а також поліпшення доступу до світових ринків.

ЄС є найбільшим світовим імпортером текстилю та одягу й експортером виробів з текстилю, посідає друге місце за експортом одягу. За показниками випуску та зайнятості ця підгалузь відіграє більшу роль в економіках нових членів Союзу (ЄС-10), аніж у ЄС-15. Водночас експорт текстилю та одягу ЄС-10 (від 66 % до 100 % залежно від країни та товару) спрямовано до ЄС-15.

Варто звернути увагу на те, що впродовж тривалого часу ЄС захищав внутрішніх виробників від імпорту з третіх країн. З цієї метою ЄС крім односторонніх заходів активно використовував двосторонні угоди та багатосторонню Угоду про поліволоконні матеріали (УПМ) (Угода про міжнародну торгівлю текстилем ГАТТ). Відповідно до УПМ, дозволялося використання кількісних обмежувальних квот, зокрема у межах добровільного обмеження експорту на основі відповідних двосторонніх угод терміном на чотири-п'ять років. Однак Угода про текстиль та одяг, укладена в рамках Уругвайського раунду, спрямована на поступове скасування кількісних обмежень до 2005 року. ЄС постійно збільшувала розміри квот для країн – членів СOT: упродовж 1994–2005 років – удвічі. У світлі цього необхідно

зазначити, що традиційно конкурентоспроможний Євросоюз у другій половині 90-х – 2000 роках здійснював політику адаптації європейських виробників до нових умов конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок: зменшення кількості квот і збільшення їх обсягу; посилення захисту прав інтелектуальної власності в галузі; поліпшення освіти, навчання та зайнятості; розширення доступу малих та середніх підприємств галузі до кредитів; орієнтації регіональних фондів на підтримку текстильного виробника; наукових досліджень та інновацій; розширення доступу на ринки третіх країн.

На сьогоднішній день спільна торговельна політика ЄС у галузі торгівлі текстилем та одягом концентрується на відкритті неєвропейських ринків і заохоченні експорту з ЄС. Особливу увагу потрібно звернути на розвиток міжнародної спеціалізації окремих видів виробництва з урахуванням наявних конкурентних переваг на європейському континенті. Напри-

клад, використання пан'європейської системи діагональної кумуляції походження товару дасть змогу ефективніше розміщувати різні стадії виробництва.

Варто зауважити, що останнім часом у ЄС дістали підтримку програми систематичного скорочення виробничих потужностей.

Групи інтересів (стейкхолдери) в ЄС

Лобістські угруповання ЄС мають різні позиції та включають так звані єврофедерації (складаються з національних бізнес-асоціацій), євроасоціації (втілюють формулу спільного представництва бізнес-інтересів на стадії формування союзної політики), «ad hoc коаліції» великих компаній, та окремі промислово-потужні ТНК²⁴ (табл. 6). Тому під час підготовки до переговорного процесу щодо створення ЗВТ слід визначити можливості спільної лобістської діяльності в рамках деяких з даних структур та розробити систему мінімізації можливих загроз для української сторони. Варто наголосити, що система може бути сформульована тільки після того, як український уряд окреслить ключові галузеві (підгалузеві) переговорні позиції щодо ЗВТ.

Таблиця 6

Лобістські угруповання ЄС

Вид угруповання	Приклад	Ступінь загрози/ можливість кооперації
Єврофедерації (складаються з національних бізнес-асоціацій)	Європейська федерація асоціацій фармацевтичної промисловості (European Federation of Pharmaceutical Industry Associations) EuroCommerce (представляє роздрібну торгівлю та дистрибуцію) СОМІТЕХТІЛ (координаційний орган національних тексти-	Невисокий Втрачають лобістські потужності

²⁴ Shumylo Olga. Ukraine and the European Neighborhood Policy: Ensuring the Free Movement of Goods and Services, CEPS Working Document No. 240, CEPS, March. — Brussels, 2006. — P. 22.

льних федерацій)

Закінчення табл. 6

Вид угруповання	Приклад	Ступінь загрози/ можливість кооперації
Євроасоціації (колективне представництво та лобювання бізнес-інтересів)	Комітет ЄС Американської торговельної палати в Бельгії (EU Committee of the American chamber of Commerce in Belgium) Асоціація європейських автомобілебудівників (Association of European Automobile Constructors) Європейський круглий стіл промисловців European Round Table of Industrialists (IRT) Європейський круглий стіл з інформаційних технологій (European Information Technology Round Table) Асоціація монетарного союзу Європи (Association for the Monetary Union of Europe) Європейська конфедерація промисловців (Union of Industrial and Employers' Confederation of Europe (UNICE))	Середній Можливість кооперації в рамках концепції «інтегрованого економічного регіону» (Integrated Economic Region)
«Ad hoc коаліції» великих компаній		Високий Гнучкість у діяльності, обмеженість певним вузьким колом проблем Пошук європейських партнерів з тимчасового альянсу
Великі одиничні компанії	Великі промислово-потужні ТНК: Volkswagen, Fiat та ін.	Середній

Приклади угод ЄС з іншими країнами

Інтеграція ЄС із країнами Центральної Європи (ЦЄ) мала форму угод про асоціацію, зумовила приплив прямих іноземних інвестицій, які виступили механізмом включення країн ЦЄ до європейської мережі виробництва. Порівняймо: якщо на початку 90-х років частка внутрішньогалузевої торгівлі²⁵ з країнами ЄС у товарообігу країн ЦЄ становила лише 10–15 %, то вже на початку 2000-х – близько 60 %²⁶.

Як видно зі статті 72 «Промислове співробітництво» (бокс 1) відповідної угоди між ЄС і Польщею, в угоді первинно закладалися механізми розбудови ринкової економіки та формування сприятливого бізнес-середовища у Польщі.

Бокс 1. Промислове співробітництво в Угоді про асоціацію між Польщею та ЄС²⁷

1.1. Стаття 72

1.1.1. Промислове співробітництво

1. Співробітництво включатиме таке:

- промислове співробітництво між економічними суб'єктами Польщі і ЄС, зокрема для розвитку приватного сектора;
- участь ЄС у польських заходах для перебудови та модернізації польської промисловості, щоб здійснити перехід від централізованої планової системи до ринкової економіки за умов, що гарантують захист довкілля;
- реструктуризація окремих галузей;
- створення нових підприємств у галузях, де є потенціал до зростання.

2. Промислове співробітництво відбувається з питань, визначених Польщею. Воно спрямоване на встановлення ефективного середовища для підприємств, удосконалення управління наукою і пропагування прозорості, що стосується ринку та умов для розвитку підприємств.

При цьому, аналізуючи особливості інтеграції Польщі та інших країн ЄС-10, слід пам'ятати, що вони інтегрувалися до Союзу як країни – кандидати на членство, і багато економічних елементів угод

²⁵ Частка внутрішньогалузевої торгівлі відображає ступінь інтеграції країни в регіональні мережі виробництва.

²⁶ Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу. — К., 2005. — С. 95.

²⁷ Agreement establishing an association between the European Communities and their Member States, on the one hand, and the Republic of Poland, on the other hand.

про асоціацію в ЦЄ та Балтиці є заздалегідь неможливими для українського варіанта. Тому доцільним видається ретельний розгляд останніх угод про створення зони вільної торгівлі, що їх було укладено з країнами — не членами на вступ.

Наприклад, в угоді про асоціацію з Чилі²⁸, до якої дедалі частіше звертаються європейські та вітчизняні дослідники, вже присутні формулювання зі сприяння проектам промислової співпраці (бокс 2) та створення форм інфраструктури, що стимулюватиметься європейськими інвестиціями.

Бокс 2. Промислове співробітництво в Угоді про асоціацію між Чилі та ЄС²⁹

Стаття 17

Промислова співпраця

1. Промислова співпраця підтримуватиме та заохочуватиме заходи з промислової політики, спрямовані на розвиток і консолідацію зусиль Сторін та формування динамічного, комплексного і децентралізованого підходу до управління промисловою співпрацею для формування сприятливого середовища, що слугуватиме їхнім взаємним інтересам.

2. Основними цілями будуть такі:

(а) активізація контактів між суб'єктами господарської діяльності Сторін для визначення сфер взаємних інтересів, особливо в галузі промислової співпраці, трансферу технологій, торгівлі та інвестицій;

(b) зміцнення й заохочення діалогу та обміну досвідом між мережами європейських і чилійських суб'єктів господарської діяльності;

(c) сприяння проектам промислової співпраці, включаючи проекти, які впливають із процесу приватизації та/або відкриття чилійської економіки; вони можуть передбачати створення форм інфраструктури, що стимулюватиметься європейськими інвестиціями через промислову співпрацю між суб'єктами підприємницької діяльності;

(d) зміцнення інновацій, урізноманітнення модернізації, розвитку та якості продуктів у суб'єктів підприємницької діяльності.

У світі дедалі поширенішою стає ситуація, коли науково-технічний чинник розвитку не може ефективно використовуватися внаслідок обмежувальної дії міжна-

²⁸ Представники європейських інституцій та експертів вітчизняних і закордонних агенцій часто посилаються на тексти угод з країнами — не кандидатами на вступ, коли йдеться про зміст угоди про ЗВТ з Україною.

²⁹ Agreement establishing an association between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of Chile, of the other part.

ціональних кордонів. Поняття «інтеграція» та «спільні проекти» мають доволі багато точок дотику. Так, здійснення спільних проектів може стимулювати інтеграцію певних галузей, а всебічна інтеграція здатна та покликана сприяти активізації спільних проектів. Тому досвід Чилі, де в угоді про асоціацію з ЄС присутня ціла стаття, в якій наведено визначення певних форм співпраці між сторонами, є надзвичайно корисним для дослідження та запозичення досвіду (бокс 3).

Бокс 3. Інноваційна співпраця в рамках Угоди про асоціацію між Чилі та ЄС

Стаття 36

Співпраця в царині науки та технологій

1. Цілями співпраці в царині науки та технологій, що здійснюється у спільних інтересах обох Сторін та відповідно до їхніх політик, зокрема в тому, що стосується правил використання інтелектуальної власності, створеної в результаті досліджень, є:

(а) діалог із питань політики й обмін науково-технічною інформацією та досвідом на регіональному рівні, зокрема в тому, що стосується політик і програм;

(б) заохочення тривких стосунків між науковими спільнотами обох Сторін;

(с) активізація діяльності, спрямованої на зміцнення зв'язків, інновацій і трансферу технологій між чилійськими та європейськими партнерами.

2. Особливий наголос робитиметься на розбудові потенціалу людини як справжнього тривкого підґрунтя науково-технічної майстерності та на формуванні постійних зв'язків між обома науково-технічними спільнотами і на національному, і на регіональному рівнях.

3. Мають заохочуватися такі форми співпраці:

(а) спільні проекти з прикладних досліджень у царинах, що викликають спільний інтерес, за активної участі суб'єктів підприємницької діяльності, якщо це доцільно;

(б) обмін дослідниками для заохочення підготовки проектів, високого рівня навчання та досліджень;

(с) спільні наукові наради, спрямовані на сприяння обміну інформацією та взаємодію, а також визначення напрямів спільних досліджень;

(д) заохочення діяльності, пов'язаної з перспективними науково-технічними дослідженнями, що робитимуть внесок у довгостроковий розвиток обох Сторін;

(е) розвиток зв'язків між суспільним і приватним секторами.

4. Крім того, заохочуватимуться оцінка спільної роботи та поширення результатів.

5. Заклади вищої освіти, дослідні центри та продуктивні сектори, включаючи МСП, з обох сторін беруть участь у цій співпраці в належний спосіб.

6. Сторони сприяють участі своїх суб'єктів у своїх науко-

во-технічних програмах, прагнучи взаємовигідної наукової майстерності та згідно з їхніми положеннями, що регулюють участь юридичних осіб із третіх країн.

Згідно зі статтею 76 зазначеної угоди, окрім митних зборів і податків, які застосовують у вигляді квот, ліцензування імпорту чи експорту або інших заходів, скасовуються кількісні обмеження на взаємну торгівлю, а нові такі заходи не впроваджуються.

Варто звернути увагу на прописування в угоді з Чилі і такого питання як спрощення доступу до своїх ринків через збільшення взаємних визнань, розуміння та сумісності відповідних систем обох країн (бокс 4).

Бокс 4. Спрощення доступу до ринків у рамках Угоди про асоціацію між Чилі та ЄС

Стаття 87

Конкретні заходи, що мають бути реалізовані за цієї угодою
Маючи на меті досягнення мети цієї секції:

1. Сторони активізують свою двосторонню співпрацю в царині стандартів, технічних регламентів та оцінки відповідності, маючи на меті спрощення доступу до своїх ринків, через збільшення взаємних визнань, розуміння і сумісності їхніх систем.

2. У своїй двосторонній співпраці Сторони прагнутимуть визначення того, які саме механізми чи поєднання механізмів є найбільш виправданими для певних проблем або секторів. До таких механізмів належать аспекти регулятивної співпраці, зокрема конвергенція та/або еквівалентність технічних регламентів і стандартів, наближення до міжнародних стандартів, застосування декларацій відповідності постачальника й використання акредитації для кваліфікування органів оцінки відповідності, а також угоди про взаємне визнання.

3. Згідно з поступом, досягненим у їхній двосторонній співпраці, Сторони узгоджують конкретні домовленості, що мають бути досягнуті для впровадження визначених ними механізмів.

4. Для цього Сторони працюватимуть у напрямі:

(а) розвитку спільних поглядів на належну практику регулювання, включаючи, зокрема:

(i) прозорість розроблення, ухвалення та застосування технічних регламентів, стандартів і процедур оцінки відповідності;

(ii) потребу та пропорційність регулятивних заходів і відповідних процедур оцінки відповідності, включаючи використання декларацій відповідності постачальників;

(iii) використання міжнародних стандартів як основи для технічних регламентів, окрім тих випадків, коли такі міжнародні стандарти неефективні чи невиправдані для досягнення легітимних цілей, що мають бути досягнуті;

(iv) забезпечення застосування технічних регламентів і

діяльності з нагляду над ринком;

(v) потрібну технічну інфраструктуру з погляду метрології, стандартизації, випробування, сертифікації та акредитації на підтримку технічних регламентів;

(vi) механізми й методи перегляду технічних регламентів і процедур оцінки відповідності;

(b) зміцнення регулятивної співпраці через, наприклад, обмін інформацією, досвідом і даними, а також науково-технічну співпрацю для підвищення якості та рівня їхніх технічних регламентів і ефективного використання регулятивних ресурсів;

(c) сумісності та/або еквівалентності їхніх технічних регламентів, стандартів і процедур оцінки відповідності;

(d) заохочення та стимулювання двосторонньої співпраці між їхніми організаціями – і суспільними, і приватними, що відповідають за метрологію, стандартизацію, випробування, сертифікацію та акредитацію;

(e) заохочення та стимулювання повної участі в міжнародних органах стандартизації та посилення ролі міжнародних стандартів як основи для технічних регламентів;

(f) розширення їхньої двосторонньої співпраці у відповідних міжнародних організаціях і форумах, що опікуються питаннями, які висвітлюються в цій секції.

Як бачимо, навіть угода з країною, що не є кандидатом на вступ до ЄС, включає елементи «поглибленої інтеграції» на тому рівні, на якому це вигідно країнам-інтегрантам.

Вплив Європейських угод на окремі галузі машинобудування в країнах Центральної Європи

Суднобудування країн Центральної Європи та Балтії

Попередній аналіз впливу вступу до ЄС п'яти країн – Чехії, Естонії, Угорщини, Польщі та Словенії давав прогноз зменшення конкурентоспроможності суднобудівної та судноремонтної промисловості в усіх цих країнах унаслідок виконання вимог *acquis* у сфері захисту довкілля, зростання витрат на робочу силу та імплементація соціального блоку *acquis*, а також зростання витрат виробництва внаслідок упровадження регуляторних норм ЄС щодо охорони праці.

Проте впровадження названих угод про асоціацію спричинило, з одного боку, зростання обсягу інвестицій у галузь, а з іншого – підвищення операційних витрат.

Перш, ніж перейти до особливостей розвитку галузі країн ЦЄ в умовах інтеграційних процесів, зазначимо, що стратегічні переваги в суднобудівній і судноремон-

тній галузях у глобальному масштабі визначаються витратами виробництва (включаючи витрати на робочу силу), продуктивністю праці та ступенем запровадження інновацій.

Дослідження виявило три ключові моменти, які кардинально змінили ситуації в суднобудівній галузі ЦЄ, а саме:

- ✓ створення коопераційної мережі чи налагодження ефективного ланцюга постачання;
- ✓ наявність споживачів із країн ЄС-15;
- ✓ поліпшення доступу до фінансових ресурсів.

Цілком очевидно, що ефективна логістика та система кооперації можуть суттєво вплинути на зменшення витрат виробництва. Так, наприклад, перед вступом до ЄС польські суднобудівники та судноремонтники могли розраховувати на поступову стабілізацію імпорту компонентів на рівні 10–15 %, тоді як наприкінці 90-х років обсяг такого імпорту становив близько 25 %. В Естонії потребу в комплектуючих виробники галузі задовольняли за рахунок внутрішніх постачальників, і частка імпортних матеріалів 1999 року становила лише 10 %.

Таблиця 7

Витрати виробництва суднобудівників

(1997 рік, середня величина світового виробництва = 100)³⁰

Країна, регіон	Індекс
Китай	50
США	155
Західна Європа	140
Японія	150
Південна Корея	110
Скандинавські країни	142
Південна Європа	130
Чорноморські/балканські країни	115
Південно-Східна Азія	77
Велика Британія	138
Країни Близького Сходу	97
Східна Європа (на прикладі Польщі)	115

³⁰ The Shipbuilding and Ship Repair Sectors in the candidate countries: Poland, Estonia, the Czech Republic, Hungary and Slovenia. NOBE Independent Center for Economic Studies, 1998. www.nobe.pl.

Загалом узагальнені порівняння витрат виробництва суднобудівної галузі, наведенні у табл. 7, засвідчили їх високий рівень у старих членів ЄС, що, відповідно, зумовило отримання порівнянних переваг країнами Центральної Європи.

Починаючи з 1990-го р., частка продажу на внутрішньому ринку в Польщі знижувалася. Польські судновласники не розміщували замовлень у польських суднобудівників унаслідок високих відсоткових ставок за кредитами місцевих банків, високої ставки ПДВ і мит на імпорتنі матеріали та обладнання. Наприкінці 90-х 95 % суден вироблялися для експорту, причому 80 % – для ЄС. Цікаво, що 80% судноремонтних послуг здійснювалися на експортній основі, і 60 % – для ЄС і Норвегії. Наприклад, суднобудівники Чехії отримали багато замовлень од військово-морських компаній Німеччини та Нідерландів, а естонські налагодили експорт до Данії, Фінляндії, Нідерландів і Норвегії³¹.

У 90-х роках польські суднобудівні підприємства почали активно використовувати послуги місцевих та іноземних банків (позики, банківські гарантії), які передбачалися для фінансування виробництва для експорту та інвестиційної діяльності. При цьому характерною спільною проблемою для досліджуваних країн був високий рівень відсоткових ставок порівняно з прибутковістю суднобудівної та судноремонтної промисловостей.

Проаналізувавши характерні особливості розвитку суднобудівного комплексу країн Центральної Європи, доходимо висновку, що найконструктивнішим представленням результатів може слугувати SWOT-аналіз.

Отже, ключові можливості розвитку для всіх п'яти кандидатів забезпечувалися стабільним макроекономічним середовищем, вільною торгівлею з ЄС, високим рівнем конкурентоспроможності (передусім цінової) завдяки низьким витратам на робочу силу. Водночас головна загроза полягала в зростанні заробітної плати.

Серед основних сильних сторін можна назвати цінові параметри конкурентоспроможності та високо-

³¹ The Shipbuilding and Ship Repair Sectors in the candidate countries: Poland, Estonia, the Czech Republic, Hungary and Slovenia. NOBE Independent Center for Economic Studies, 1998. — P. 12.

кваліфіковані кадри, а у випадку з Польщею – порівняно високу частку глобального ринку. Слабкі сторони зумовили застарілі виробничі фонди, недостатні витрати на НДДКР і відсутність ефективної стратегії захисту доквілля.

**Вплив розширення ЄС
 на автомобілебудівну промисловість
 нових членів і кандидатів на вступ**

Вступ до ЄС нових десяти членів привів до зростання інвестицій до країн Центральної і Східної Європи та Туреччини. Окрім відкриття нових заводів зі складання автомобілів почали створюватися нові заводи з виробництва деталей і комплектуючих, що зазвичай розташовувалися поблизу центрів складання. Масштаби зростання виробництва в галузі демонструє статистика у табл. 8.

Таблиця 8

**Зміни у виробництві транспортних засобів у нових членів ЄС
 і країнах – кандидатах на вступ**

	1990	2002	Зміна, %
Чехія	216 360	460 200	112,70 %
Угорщина	9003	137 900	1431,71 %
Польща	335 494	349 300	4,12 %
Румунія	101 400	84 400	-16,77 %
Туреччина	209 050	340 117	62,70 %
Разом	871 307	1 713 817	96,69 %

Джерело: Trends and drivers of change in the European automotive industry: Mapping report. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2004.

При цьому, проблему перенесення виробництв (особливо трудомістких виробництв деталей і комплектуючих) за межі ЄС у країни з низьким витратами на робочу силу, потенційно містким внутрішнім ринком можна спостерігати не лише у ЄС-10, а й на прикладі того ж Китаю, де такі виробники, як Volkswagen, Peugeot-Citroën, BMW і DaimlerChrysler, створили спільні підприємства з місцевими виробниками автомобілів.

Можливі форми співпраці/заходи в рамках угоди про поглиблену вільну торгівлю

Таблиця 9

Заходи України та ЄС у рамках Угоди про поглиблену вільну торгівлю

Галузь	Заходи України	Заходи ЄС
Машинобудування	<p>Упровадження міжнародних стандартів і технічних вимог/гармонізація українського законодавства з європейським</p> <p>Розроблення та впровадження плану адаптації вітчизняної товаровиробників до умов зовнішньої конкуренції</p> <p>Стимулювання спільної дослідницької діяльності</p> <p>Створення умов для залучення європейських інституцій і комерційних структур для спільної участі в міжнародних технологічно авангардних проектах (ракетно-космічне виробництво, літако-, суднобудування, енергетичне устаткування, впровадження біотехнологій)</p> <p>Розроблення національної програми комерціалізації наукових розробок з відповідними механізмами залучення фінансових ресурсів і масштабною</p>	<p>Поглиблення кооперації з Україною як один з напрямів активізації інноваційної діяльності</p> <p>Сприяння комерціалізації українських наукових розробок</p> <p>Надання технічної допомоги для впровадження європейських стандартів</p>

	інформаційною кампанією	
Хімічна промисловість	Програма комерціалізації винаходів (зокрема в галузі енергозбереження) Залучення іноземних контрагентів до модернізації та розбудови інфраструктури, налагодження оптимальних логістичних систем	Сприяння залученню фінансових ресурсів для модернізації та розвитку транспортної трубопровідної інфраструктури України Технічна допомога для сертифікації української продукції
Легка промисловість	Державне стимулювання розвитку підприємництва в галузі (за рахунок полегшення доступу до фінансів) Налагодження коопераційних відносин з європейськими товаровиробниками Вжиття заходів щодо детінізації виробництва та збуту продукції	Розвиток кооперації з українськими підприємствами

Вплив ЗВТ+ на зацікавлені сторони

Впровадження ЗВТ+ між Україною та ЄС у контексті впливу на такі галузі промисловості, як машинобудування, хімічна та легка, незважаючи на ризики у короткостроковому періоді, у середньо- та довгостроковій перспективі матиме позитивний вплив на українську економіку.

Так, суб'єкти українського бізнесу отримають доступ до внутрішнього ринку за умови запровадження європейських стандартів і виконання вимог технічних регламентів. Водночас витрати на запровадження стандартів ЄС і переоснащення виробництва повинні компенсуватися за рахунок припливу європейських інвестицій, що стимулюватиме реструктуризацію та модернізацію підприємств, забезпечить створення нових виробництв і, відповідно, збільшить різноманітні відрахування до Державного бюджету.

Тенденція перенесення виробництв з ЄС до країн з нижчими витратами на фактори виробництва, як це зокрема відбувалося в країнах Центральної Європи, дасть змогу Україні підключитися до європейської мережі виробництва

та поглибити участь України в міжнародному та європейському поділі праці. Свій позитивний вплив на умови роботи українського бізнесу в контексті поглибленої вільної торгівлі має спричинити конкурентніше бізнес-середовище. Прихід на український ринок якісної європейської продукції з високими споживчими властивостями вочевидь стимулюватиме поліпшення якості вітчизняної продукції, що є безумовним позитивом для українських споживачів.

Одна з найсуттєвіших проблем для бізнесу, а саме – розширення доступу до фінансових ресурсів, може частково розв'язуватися за рахунок зменшення ставок за банківськими кредитами через активізацію роботи іноземних банків на внутрішньому ринку.

Варто зауважити, що у короткостроковій перспективі існує ризик насичення внутрішнього ринку імпортними товарами з високими споживчими властивостями, що може призвести до втрати невеликими підприємствами частки на ринку та їх закриття. Така ситуація може скластися, зокрема, для підприємств легкої промисловості, де частка невеликих підприємств доволі висока. Це стосується і лакофарбової продукції та хімічної продукції з високим ступенем переробки.

Усе вищезазначене свідчить на користь потреби в запровадженні асиметричної ЗВТ, що забезпечить оптимальні перехідні механізми адаптації вітчизняних товаровиробників до умов посилення зовнішньої конкуренції.

Зробивши наголос на практиці державної допомоги досліджуваних галузей, де великою мірою скасовано ті види допомоги, що суперечать міжнародним та європейським стандартам, можна говорити про раціоналізацію політики в цій сфері у разі запровадження ЗВТ+.

Таблиця 10

**Аналіз впливу підписання Угоди про поглиблену вільну торгівлю
за групами інтересів для досліджуваних галузей**

Група інтересів	Позитивні результати	Негативні наслідки
Український бізнес	Лібералізація режиму доступу до європейського ринку Приплив іноземних (євро-	Ризик насичення внутрішнього ринку імпортними товарами Високий зовнішній конку-

	<p>пейських) інвестицій</p> <p>Більша завантаженість виробничих потужностей, модернізація підприємств і проведення реструктуризації</p> <p>Доступ до нових технологій, комплексна технологічна перебудова виробництв</p> <p>Можливість включення до європейського ланцюга виробництва і постачання (створення мереж виробництва)</p> <p>Нарощування нецінових параметрів конкурентоспроможності вітчизняної продукції за рахунок посилення зовнішнього конкурентного тиску</p> <p>Зменшення ставок за банківськими кредитами через активізацію роботи іноземних банків на внутрішньому ринку, що забезпечить більший доступ до фінансових ресурсів</p>	<p>рентний тиск може призвести до ліквідації великих підприємств/втрати контролю над бізнесом (особливо це стосується легкої промисловості, де такі підприємства становлять переважну більшість загальної кількості підприємств галузі)</p> <p>Неготовність у короткостроковому періоді виконувати вимоги європейських технічних регламентів</p> <p>Витрати на запровадження стандартів ЄС і переоснащення виробництва</p> <p>Енергомісткість наявних виробництв та їх технічна застарілість може сприяти заміненню виробництва цієї техніки виробництвом комплектуючих виробів для іноземних виробників</p>
Європейський бізнес	<p>Можливість перенесення виробництва в регіон з потенційно містким внутрішнім ринком, порівняно низькими витратами на оплату праці, що може потенційно позитивно вплинути на ціновий параметр конкурентоспроможності європейської продукції (знизити його)</p> <p>Отримання доступу до ринку через створення мережі виробництва</p>	<p>Недостатня кількість робочої сили, обізнаної в тому чи тому процесі виробництва (у разі розміщення підприємств у регіонах)</p> <p>Витрати на підвищення кваліфікації працівників</p>
Споживачі	<p>Здешевлення традиційно якісної європейської продукції з високими споживчими властивостями</p> <p>Поліпшення якості вітчизняної продукції</p> <p>Імовірність зниження ціни вітчизняної продукції</p>	

Закінчення табл. 10

Група інтересів	Позитивні результати	Негативні наслідки
Уряд	<p>Раціональна політика у сфері державної допомоги</p> <p>Можливість гнучкого селективного підходу щодо прийняття <i>acquis</i></p> <p>Розроблення та впровадження ефективного ринкового нагляду за безпечністю продукції відповідно до ринкової практики</p> <p>Збільшення можливостей фінансування спільних наукових проєктів, зокрема у сфері літакобудування, космічній галузі, розроблення та запровадження енергоощадних технологій</p> <p>Залучення європейської сторони до фінансування інфраструктури щодо безперебійного постачання енергоносіїв до Європи</p>	<p>Витрати на гармонізацію законодавства та увідповіднення вітчизняних стандартів до міжнародних): особливо це стосується захисту прав інтелектуально власності, соціального блоку <i>acquis</i>, стандартів захисту довкілля</p>
Економіка загалом	<p>Формування сприятливіших умов для інвестування в українську промисловість</p> <p>Зростання обсягу прямих іноземних інвестицій, завантаження виробничих потужностей</p> <p>Створення нових робочих місць і зростання відрахувань до бюджету</p> <p>Модернізація економіки країни</p> <p>Участь у європейському поділі праці</p> <p>Впровадження (хоча й вибіркоче) високих стандартів захисту довкілля</p>	<p>Банкрутства товаровиробників, що не в змозі витримати іноземної конкуренції</p>

Розмежовуючи питання змісту ЗВТ+ та співпраці в рамках спільних проєктів, ЗВТ+ сприятиме активізації останніх у таких потенційно вигідних і доволі розви-

нутих в Україні сферах, як літакобудування, космічна галузь, енергоощадні технології.

Водночас Україні було б доцільно визначитися з пріоритетними напрямками науково-технологічної співпраці з ЄС з огляду на наявний науковий потенціал (наприклад, на базі НАН України) і рівень зацікавленості та фінансової спроможності європейської сторони за окремими векторами такої взаємодії.

Не можна не відзначити, що підвищення цін на російський газ викликало, з одного боку, активізацію розробок енергоощадних технологій в Україні, а з іншого – посилену увагу Європи до безпеки постачання енергоносіїв з країн Євразії, зокрема Росії. Тому, на наш погляд, активізація співпраці може залучити ЄС до фінансування розбудови транспортної інфраструктури та наукових досліджень у галузі енергозбереження.

На даному етапі двосторонньої взаємодії, витрати на адаптацію вітчизняного законодавства до законодавства ЄС, безперечно, надзвичайно високі, причому відсутність перспективи членства означає неможливість європейських дотацій. Виходячи з цього, однією з ключових концептуальних засад запропонованої моделі інтеграції ЗВТ+ є селективне гнучке прийняття *acquis*. Ідеться про такі обтяжливі та надзвичайно «дорогі норми» ЄС, як соціальний блок *acquis* і стандарти захисту довкілля.

Висновки

Аналітична оцінка стану таких галузей обробної промисловості як машинобудування, хімічної та легкої промисловості довела, що вони характеризуються позитивними зрушеннями в розвитку, що зумовлено переважно сприятливою кон'юктурою на зовнішніх ринках. Проте залежність від зовнішнього попиту на сировинну продукцію не може слугувати основою економічної стратегії розвитку. Головні виклики, які постають перед українським машинобудуванням, хімічною та легкою промисловістю, у своїй сукупності зводяться до потреби в технічній і технологічній перебудові, модернізації, інвестиційних вливаннях і запровадженні міжнародних та європейських стандартів, налагодження

ефективної системи перетину кордону. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС – це, по-перше, оптимальний закономірний етап переходу від співробітництва до інтеграції, по-друге, інструмент для проведення виваженої та обґрунтованої економічної політики. Крім того, включення до угоди про ЗВТ елементів «поглибленої інтеграції» може сприяти утворенню синергетичного ефекту від поєднання класичної торговельної інтеграції з окремими елементами виробничої інтеграції, що виникає на етапі створення спільного ринку.

Поглиблена вільна торгівля з ЄС сприятиме розвитку промислового виробництва, адже вона передбачатиме уніфікацію стандартів промислової продукції. Перехід до необов'язкової стандартизації не повинен спричиняти великого супротиву виробників продукції цих галузей. Проте деякі зміни – вжиття заходів для детінізації виробництва та збуту продукції для легкої промисловості або для комерціалізації винаходів (зокрема в галузі енергозбереження) у хімічній промисловості може зумовити невдоволення груп інтересів. Процес реструктуризації промисловості можна зробити менш болісним для економіки через залучення іноземних інвестицій до модернізації та створення нових підприємств і галузей.

Варто зауважити, що надання державної допомоги може стати одним з проблемних питань для переговорів, особливо з огляду на позицію груп інтересів, що представляють машинобудівну галузь. Цілковито очевидно, що групи вимагатимуть великих перехідних періодів для лібералізації торгівлі в разі відмови від практики надання галузевої допомоги. Компенсувати втрати можуть іноземні інвестиції (для отримання яких потрібно поліпшити умови) та реалізація заходів, що сприятимуть входженню українських підприємств до європейського ланцюга виробництва і постачання, що стимулюватиме розвиток внутрішньогалузевої торгівлі, а отже, посилюватиме матеріальну основу торговельної інтеграції.

На нашу думку, впровадження ЗВТ+ позитивно впливатиме на темпи модернізації та реструктуризації української промисловості, стимулюватиме поетапне і виважене запровадження європейських стандартів, що на додаток до лібералі-

зації тарифних бар'єрів має відкрити доступ українським підприємствам до ринку ЄС.

Література

1. Закон України «Про державну підтримку космічної діяльності» від 16.03.2000 р. № 1559-III.
2. Закон України «Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні» від 12.07.2001 р. № 2660-III.
3. Закон України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні» від 18.11.1999 р. № 1242-XIV.
4. Закон України «Про розвиток автомобільної промисловості» від 18.03.2004 р. № 1624-IV.
5. Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» від 19.09.1997 р. № 535/97-ВР.
6. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОР та ЄС / За ред. С. Касьянова. — К.: Нора-Друк. — 2004.
7. Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua.
8. Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. К.: 2006.
9. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція та глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005.
10. Майбутні відносини між Україною та ЄС: стратегічні рекомендації новому Уряду України. Ключові стратегічні рішення на період 2006–2008 рр. / За ред. В. Гудака, А. Мейхью, Г. Немиря, П. Телічки, О. Чалого. / Інститут Схід – Захід. — К., 2006.
11. Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України // www.me.gov.ua.
12. Міністерство промислової політики України // www.minprom.gov.ua.
13. Ніколас Мусис. Усе про спільні політики Європейського Союзу. — К., 2005.
14. Огляд стану адаптації законодавства України до *acquis communautaire*. — К.: ТОВ «Ніка-Прінт», 2006.
15. Пахомов Ю., Лук'яненко Д., Губський Б. Національні економіки в глобальному середовищі. — К.: Україна, 1997.
16. План дій Україна – Європейський Союз. Європейська політика сусідства. — К., 2005.
17. Розпорядження КМУ № 452-р «Про схвалення концепції розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів у період до 2015 року»
18. Торговельна політика України: перспективи та пріоритети інтеграції / Світовий банк. — К., 2004.

19. Угода про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною від 16 черв. 1994 р. // www.ueplac.kiev.ua.

20. Указу Президента України «Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до СОТ» № 797 від 05.09.2001.

21. Україна на ринку Європейського Союзу. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 11. – С. 2–38.

22. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу. – К., 2005.

23. Agreement establishing an association between the European Communities and their Member States, on the one hand, and the Republic of Poland, on the other hand.

24. Agreement establishing an association between the European Community and its Member States, of the one part, and the Republic of Chile, of the other part.

25. The Commission Communication «Implementing the Community Lisbon Programme: A Policy Framework to Strengthening the Policy Framework for EU Manufacturing: – towards a more integrated approach for Industrial Policy» (COM 474) from 5 October 2005.

26. Brenton Paul. Study on the economic feasibility, general economic impact and implications, of a free trade agreement between the European Union and Ukraine according to the Partnership and Cooperation Agreement. – Prepared under EES Project UK 26. – Brussels, 1999.

27. Emerson et al. (2006) The Prospect of Deep Free Trade Between the European Union and Ukraine. – Report prepared in fulfillment of contract 2005/S 89-085795 of the European Commission's Directorate-General for Trade on the economic feasibility, general economic impact and implications of a free trade agreement between the European Union and Ukraine. – CEPS. – Brussels, 2006.

28. European Union // www.europa.eu.int.

29. From disintegration to reintegration: Eastern Europe and the former Soviet Union in international trade / Edited by Harry G. Broadman. – World Bank, 2006.

30. Oleg Riabokon Trade Liberalization for the Second Largest Country in Europe: Going West or East or Can it be Both? // Journal of World Trade 40 (1): 69-111, 2006.

31. Shumylo Olga. Ukraine and the European Neighborhood Policy: Ensuring the Free Movement of Goods and Services, CEPS Working Document No. 240, CEPS, March. – Brussels, 2006.

32. Simplifying EU legislation makes life easier for citizens and enterprises, MEMO/05/394, Brussels, 25 October 2005.

33. The Impact of International Developments on the Community's Textile and Clothing Sector, Communication

from the Commission to the Council, the European Parliament, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, October 1995.

34. The Shipbuilding and Ship Repair Sectors in the candidate countries: Poland, Estonia, the Czech Republic, Hungary and Slovenia. NOBE Independent Center for Economic Studies, 1998. www.nobe.pl

35. Trends and drivers of change in the European automotive industry: Mapping report. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2004.

36. Trends and drivers of change in the European automotive industry: Mapping report. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2004.

37. *Vahl Marius*. Models for the European Neighborhood Policy: The European Economic Area and the Northern Dimension, CEPS Working Document No. 218, CEPS, February. – Brussels, 2005.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2007