

Н.М. Грущинська

**Теоретичні основи  
європейської економічної інтеграції  
України**

Монографія

Видавець  
**Корбуш**

2008

Рекомендовано Вченою радою  
Київського славістичного університету  
*Протокол №5 від 27 грудня 2007 р.*

Рецензенти:

Мармуль Л.О. — д.е.н., професор, проректор з міжнародних зв'язків Херсонського державного університету;

Пугачов М.І. — д.е.н., провідний науковий співробітник Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

**Грущинська Н.М.**

Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України: Моногр. — К. Видавець Корбуш., 2008. — 290 с.

ISBN 978–966–2955–14–9

У монографії Грущинської Н. М., кандидата економічних наук, доцента, проаналізовано еволюцію та сучасний стан європейської інтеграції. Визначені теоретичні основи глобалізаційних та регіональних інтеграційних процесів країн Центрально-Східного регіону та країн Європейського Союзу. Визначені перспективи розвитку та наслідки трансформаційних процесів в нових країнах — членах Європейського Союзу в контексті співпраці з Україною та вплив інтеграційних процесів самого Європейського Союзу на Україну. Особливої уваги заслуговує питання перспектив подальшого співробітництва України з Європейським Союзом, яке базується на створенні зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, та подальше поетапне інтегрування.

Монографія цікава для науковців та викладачів, спеціалістів в галузі міжнародної економіки та права, державних службовців, студентів, аспірантів, докторантів та всіх, хто цікавиться питанням Європейського Союзу та інтеграційних процесів країн Центрально-Східної Європи та України.

ISBN 978–966–2955–14–9

© Грущинська Н. М., 2008  
© Видавець Корбуш, 2008,  
оригінал-макет

# Зміст

<b>Передмова</b> .....	5
<b>Розділ 1. Теоретичні основи глобалізаційних та регіональних інтеграційних процесів країн Центрально-Східного регіону</b> .....	11
1.1. Глобалізаційні та регіональні інтеграційні процеси .....	11
1.2. Теоретичні аспекти економічної інтеграції в контексті глобалізаційних та регіональних процесів .....	19
1.3. Регіональна інтеграційна політика країн Європейського Союзу та Центрально-Східного регіону .....	27
<b>Розділ 2. Трансформаційні процеси в країнах — членах Євросоюзу в контексті співпраці з Україною</b> .....	37
2.1. Становлення економічно-соціальних процесів в Євросоюзі .....	37
2.2. Класифікація критеріїв членства в Європейському Союзі .....	41
2.3. Бюджет Європейського Союзу та основні джерела його фінансування .....	46
2.4. Митно-тарифна політика Європейського Союзу .....	53
2.5. Економічний вплив розширення ЄС в 2004 році на економіку держав-членів .....	56
2.6. Стан країн Європейського Союзу на сучасному етапі, відкорогований вступом Румунії та Болгарії .....	64
<b>Розділ 3. Трансформаційні процеси в нових країнах — членах Європейського Союзу в контексті співпраці з Україною</b> .....	70
3.1. Стратегія економічного зростання в Центрально-Східному регіоні: передумови співробітництва з Україною .....	70
3.2. Зовнішньоекономічна діяльність України в умовах становлення процесів митного регулювання з країнами Центрально-Східної Європи .....	80
3.3. Забезпечення ефективного підґрунтя для проведення зовнішньоекономічної діяльності України з країнами Центрально-Східної Європи .....	86
3.4. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в контексті європейських інтеграційних процесів країн Центрально-Східної Європи .....	102
3.5. Проблеми оподаткування підприємств в Україні та країнах — нових членах Європейського Союзу .....	111
3.6. Валютно-фінансова політика України в контексті становлення європейської валютної системи країн Центрально-Східної Європи .....	120

<b>Розділ 4. Вплив інтеграційних процесів Європейського Союзу на Україну</b> .....	129
4.1. Зовнішньоекономічна співпраця України та країн Європейського Союзу .....	129
4.2. Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) в аспекті інтеграції до Європейського Союзу .....	136
4.3. Досвід міжнародної співпраці в рамках єврорегіонів. Перспективи України .....	147
4.4. Транзитні переваги України. Результати розширення Європейського Союзу на Схід: нафтова проблема транзиту в Україні .....	166
4.5. Оптимізація політики стандартизації України у відповідності до критеріїв Європейського Союзу як об'єктивна умова зовнішньоекономічного розвитку країни .....	177
<b>Розділ 5. Перспективи подальшого співробітництва України з Європейським Союзом</b> .....	194
5.1. Східна політика Європейського Союзу в рамках процесу розширення ЄС на Схід щодо приєднання країн Центральної та Східної Європи .....	194
5.2. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та подальші етапи інтеграції .....	198
<b>Висновки</b> .....	201
<b>Список літератури</b> .....	206
<b>Словник термінів</b> .....	223

## Передмова

Дослідження механізмів та тенденцій інтеграційного розвитку країн Центрально-Східного регіону Європи не може не відбуватися із врахуванням контексту, який зумовлюють процеси глобалізації. Ці процеси визначають як умови національного економічного розвитку окремих країн, так і параметри їх міжнародного співробітництва.

Включення країн регіону в інтеграційні процеси відбувається у відповідності до логіки сучасної глобалізації, яка пов'язана з економічною відкритістю, зростанням взаємозалежності в торгівлі, інвестиційній, фінансово-економічній та культурних сферах. Проте ці процеси відбуваються нелінійно та інколи наптовхуються на значні ускладнення та перешкоди об'єктивного та суб'єктивного характеру, які з особливою силою проявилися в Україні. Серед проблемних моментів для України є несприятливі для держави наслідки участі її в міжнародному рухові товарів, послуг, капіталів, технологій та робочої сили.

В сучасному світі важливий резерв економічної стабілізації пов'язаний із цілеспрямованою технологічною політикою уряду, тобто із екзогенними щодо економіки, суб'єктивними чинниками. В цьому зв'язку слід відзначити, що згадана екзогенність полягає в тому, що механізм спеціалізації виробництва формується не тільки у відповідності до розподілу виробничих циклів згідно факторного розміщення (наприклад такого, який описується теорією Хекшера — Оліна), але й як наслідок суб'єктивно скерованого процесу розміщення на власній території високотехнологічних виробництв, інформаційно-, та інтелектуальномістких технологій. Очевидно, що найкращі можливості концентрації технологій мають індустріально розвинуті країни, які здійснюють дедалі більш широку експансію високотехнологічних товарів на ринки інших країн, зокрема держав у регіоні Центрально-Східної Європи.

Протягом останнього часу більшість колишніх соціалістичних держав активно включається до процесів глобалізації. Важливим пріоритетом своєї зовнішньоекономічної політики країни Центрально-Східної Європи визначають інтеграцію до світового господарства.

Безумовно, Європейський Союз відіграє структуровизначальну роль при формуванні моделей відкритих економік країн ЦСЄ, механізму співробітництва з ними України. Він, на практиці, виконує роль своєрідного ядра доцентрового руху, у відповідності до якого визначаються особливості та динаміка інтеграційного процесу. Адаптація соціально-економічних систем групи країн — нових членів ЄС до загальноєвропейських стандартів відбулася ще в 2003 році, і момент їх офіційного приєднання був суто юридичною датою. При процесі приєднання була ухвалена величезна кількість нових законодавчих актів і внесені корективи у чинне законодавство з метою адаптації своїх нормативно-правових систем до відповідної системи ЄС у 23 сферах (цивільне право, захист прав власності, навколишнього середовища, правила конкуренції та ін.). Аналізуючи вищевказані аспекти слід визначити, що Україна, на відміну від держав ЦСЄ, на сучасному етапі та найближчим часом реально розраховувати на вступ до ЄС не може.

Але, повертаючись до питання скорочення розриву між Сходом та Заходом як в соціально-економічному, так і в технологічному відношенні, слід відзначити і певні негативи для країн ЦСЄ та, в першу чергу, для України. Переорієнтація на ринки ЄС ще на кінець 2003 року викликала загострення ряду регіональних відмінностей і призвела до їх економічного спаду.

Актуальність дослідження європейської інтеграції має наукову, політичну, економічну та ідеологічну складові:

- наукова складова актуальності зумовлена потребою в дослідженні досвіду країн — членів Європейського Союзу щодо реформування системи інтеграції України в світовий простір в процесі регіоналізації до Європейського Союзу;
- політична складова визначається в підтвердженні для України європейського вектору розвитку зовнішньої політики та необхідність інтегрування з урахуванням національної безпеки;
- економічна складова є визначальним фактором, а саме станом Європейського Союзу на сучасному етапі як найбільшого спільного ринку з вільним рухом товарів, послуг, робочої сили, єдиним інтеграційним угрупованням, що запровадило та використовує єдину валюту; такі критерії є підтвердженням високих економічних показників, що присутні в країнах Європейського Союзу;
- ідеологічна складова є важливим елементом монографії, тому як підтверджує необхідність духовної єдності європейців на

прикладі країн Європейського Союзу та підкреслює незмінну роль в даних ідеологічних процесах України.

Метою даного дослідження є теоретико-методологічний аналіз інтеграційних процесів світу, що обумовлюється процесами глобалізації та регіоналізації та необхідність інтеграції України до Європейського Союзу. Автор намагався:

- визначити сучасні тенденції глобалізаційних процесів світу, які зумовлені науково-технічним прогресом, міжнародним поділом праці;
- обґрунтувати процеси регіоналізації та глобалізації, їх доповнення один одного або заперечення;
- узагальнити наявні теоретичні й концептуальні підходи до вивчення процесу європейської інтеграції та існуючі в науці доктрини, теорії, що є основою розвитку європейських інтеграційних процесів;
- висвітлити процеси регіональної інтеграційної політики країн Європейського Союзу та Центрально-Східного регіону;
- виявити трансформаційні процеси в нових країнах — членах Європейського Союзу та їх актуальність в питанні співпраці з Україною;
- проаналізувати становлення економічно-соціальних процесів в Єврозоні, бюджет Європейського Союзу та основні джерела його фінансування;
- дослідити особливості митно-тарифної політики Європейського Союзу;
- вивчити економічний вплив розширення ЄС 2004 року на економіку держав-членів та розширення європейських кордонів за рахунок Румунії та Болгарії;
- дослідити трансформаційні процеси в нових країнах — членах Європейського Союзу в контексті співпраці з Україною, а саме простежити стратегію економічного зростання в Центрально-Східному регіоні;
- виявити основні положення зовнішньоекономічної діяльності України в умовах становлення процесів митного регулювання з країнами Центрально-Східної Європи;
- охарактеризувати процеси розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в контексті європейських інтеграційних процесів країн Центрально-Східної Європи;
- обґрунтувати проблеми оподаткування підприємств в Україні та країнах — нових членах Європейського Союзу;

- висвітлити валютно-фінансову політику України в контексті становлення європейської валютної системи країн Центрально-Східної Європи;
- визначити вплив інтеграційних процесів Європейського Союзу на Україну;
- проаналізувати необхідність вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) в аспекті інтеграції до Європейського Союзу;
- дослідити досвід міжнародної співпраці в рамках єврорегіонів;
- охарактеризувати транзитні переваги України та нафтову проблему транзиту в Україні, визначивши головні переваги для України;
- дослідити гармонізацію політики стандартизації України у відповідності до критеріїв Європейського Союзу як об'єктивної умови зовнішньоекономічного розвитку країни;
- визначити перспективи подальшого співробітництва України з Європейським Союзом.

Об'єктом дослідження було обрано процес інтеграції, а предметом дослідження — європейські інтеграційні процеси країн Центрально-Східної Європи та в країнах Європи в контексті впливу на інтеграційні процеси України.

Дана монографія є першим системним дослідженням, у якому отримано нові науково-обґрунтовані результати про сутність і особливості інтеграційних процесів країн Європейського Союзу та країн Центрально-Східної Європи та вплив на процеси інтеграційних перетворень в Україні через застосування практики країн Центрально-Східного регіону.

Автором запропонований поетапний інтеграційний розвиток України до Європейського Союзу та наслідки подальшого трансформаційного розвитку для економік держав Європейського Союзу та України. В пропозиціях враховані головні аспекти розвитку співпраці України та країн нових та старих членів Європейського Союзу.

Головними задачами мінімізації негативних наслідків та отримання позитивних результатів для України від розширення ЄС в монографії визначено наступне.

В економічній сфері слід навести пропозиції щодо проведення відповідної роботи з країнами-членами, майбутніми членами та кандидатами на вступ до ЄС щодо надання підтримки Україні при вступі до СОТ, щодо створення підґрунтя для активного переговорного про-



цесу між Україною і ЄС щодо укладення Угоди про зону вільної торгівлі. При цьому підкреслюється необхідність досягнення згоди від ЄС на укладання такої угоди на асиметричній основі, що полегшить доступ українських експортерів на ринки країн ЄС при збереженні тимчасових обмежень імпорту окремих товарів і послуг в Україну, відповідно до положень ГАТТ/СОТ, необхідність проведення заходів з підвищення конкурентоспроможності української транспортної системи, обговорення з країнами-кандидатами на вступ до ЄС заходів, які б запобігли падінню обсягів перевезень і прикордонних транспортних потоків.

У сфері міграції та гуманітарного обміну слід активізувати роботу з країнами-кандидатами, розробити спільні програми адаптаційних процедур, що супроводжуватимуть запровадження візового режиму. Особлива увага приділяється автором питанню приведення законодавства України у відповідність до вимог законодавства ЄС у пріоритетних сферах.

В монографії наводяться пропозиції щодо подальшої політики Європейського Союзу, яка має бути спрямована на підтримку змін і процесів, націлених на трансформацію політичних та економічних систем у країнах СНД; підтримку політичної та соціо-економічної стабільності у країнах СНД шляхом інтенсифікації допомоги для економічного росту і демократичних реформ; надання допомоги у створенні правової інфраструктури у цих країнах та у намаганні вийти на рівень вимог до членства у міжнародних економічних організаціях, які дозволять їм приєднатися до світових економічних процесів.

Розглядається питання створення зони вільної торгівлі, метою створення якої є формування спільного ринку України та ЄС, що передбачає реалізацію чотирьох свобод у рамках спільного економічного простору — вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили.

Особлива увага в роботі приділяється зовнішньоекономічній співпраці України та країн Європейського Союзу, розвитку імпорто-експортних статей співпраці ЄС та України, а саме визначаються головні товарні позиції та перспективність певних з них.

Розкривається питання вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) в аспекті інтеграції до Європейського Союзу, враховуючи позитивні та негативні наслідки вступу України до даної організації на прикладі провідних галузей економіки держави.

Розглядається транскордонне співробітництво України в рамках єврорегіонів, визначаються проблеми в даному аспекті та можливі шляхи вирішення. Серед них варто виокремити наступні:

- 1) суттєва різниця в рівні розвитку держав-учасниць, у темпах і обсягах адміністративних трансформацій;
- 2) різний рівень транспортної, в тому числі прикордонної інфраструктури;
- 3) істотні відмінності у митному і податковому законодавстві;
- 4) відсутність необхідної кількості банків, готових провадити розрахунки і видавати кредити транскордонним господарчим підприємствам.

Внесені пропозиції щодо гармонізації політики стандартизації України у відповідності до критеріїв Європейського Союзу як об'єктивної умови зовнішньоекономічного розвитку країни. Подальший розвиток процесу стандартизації повинен включати концептуальні засади визначення на законодавчому рівні таких принципів здійснення державної політики у сферах технічного регулювання і споживчої політики, як:

- демонополізація проведення процедур з підтвердження відповідності (сертифікації) в законодавчо регульованій сфері, що сьогодні здійснюється переважно організаціями державної форми власності;
- забезпечення незалежності органів з акредитації та органів з сертифікації від суб'єктів господарської діяльності;
- застосування єдиних правил і методів досліджень (випробувань) і вимірювань при проведенні процедур з обов'язкової оцінки відповідності;
- неприпустимість встановлення технічних бар'єрів у здійсненні підприємницької діяльності та обмеження конкуренції при здійснюванні акредитації і сертифікації тощо.

Особливу увагу слід приділити питанням визначення ролі центрального органу виконавчої влади у сфері технічного регулювання і споживчої політики, розмежування функцій державного контролю (нагляду) і сертифікації, підтвердження відповідності та стандартизації та/або акредитації, а також розмежування повноважень у сфері технічного регулювання, ринкового нагляду та захисту прав споживачів.

## Розділ 1.

# Теоретичні основи глобалізаційних та регіональних інтеграційних процесів країн Центрально-Східного регіону

### 1.1. Глобалізаційні та регіональні інтеграційні процеси

Дослідження механізмів та тенденцій інтеграційного розвитку країн Центрально-Східного регіону Європи не може не відбуватися із врахуванням контексту, який зумовлюють процеси глобалізації. Ці процеси визначають як умови національного економічного розвитку окремих країн, так і параметри їх міжнародного співробітництва.

Включення країн регіону в інтеграційні процеси відбувається у відповідності до логіки сучасної глобалізації, яка пов'язана з економічною відкритістю, зростанням взаємозалежності в торгівлі, інвестиційній, фінансово-економічній та культурних сферах. Проте ці процеси відбуваються нелінійно та інколи наштовхуються на значні ускладнення та перешкоди об'єктивного та суб'єктивного характеру, які з особливою силою проявилися в Україні. Серед проблемних моментів для України є несприятливі для держави наслідки участі її в міжнародному рухові товарів, послуг, капіталів, технологій та робочої сили.

В сучасному світі важливий резерв економічної стабілізації, пов'язаний із цілеспрямованою технологічною політикою уряду, тобто із екзогенними щодо економіки, суб'єктивними чинниками. В цьому зв'язку, слід відзначити, що згадана екзогенність полягає в тому, що механізм спеціалізації виробництва формується не тільки у відповідності до розподілу виробничих циклів згідно факторного розміщення (наприклад такого, який описується теорією Хекшера — Оліна), але й як наслідок суб'єктивно скерованого процесу розміщення на власній території високотехнологічних виробництв, інформаційно-, та інтелектуальномістких технологій. Очевидно, що найкращі можливості концентрації технологій мають індустріально розвинуті країни, які здійснюють дедалі більш широку експансію високотехноло-

гічних товарів на ринки інших країн, зокрема держав у регіоні Центрально-Східної Європи.

Протягом останнього часу більшість колишніх соціалістичних держав активно включається до процесів глобалізації. Важливим пріоритетом своєї зовнішньоекономічної політики країни Центрально-Східної Європи визначають інтеграцію до світового господарства.

Безумовно, Європейський Союз відіграє структуровизначальну роль при формуванні моделей відкритих економік країн ЦСЄ, механізму співробітництва з ними України. Він, на практиці, виконує роль своєрідного ядра доцентрового руху, у відповідності до якого визначаються особливості та динаміка інтеграційного процесу. Адаптація соціально-економічних систем групи країн — нових членів ЄС до загальноєвропейських стандартів відбулася ще в 2003 році, і момент їх офіційного приєднання був суто юридичною датою. При процесі приєднання була ухвалена величезна кількість нових законодавчих актів і внесені корективи у чинне законодавство з метою адаптації своїх нормативно-правових систем до відповідної системи ЄС у 23 сферах (цивільне право, захист прав власності, навколишнього середовища, правила конкуренції та ін.). Аналізуючи вищенаведені аспекти слід визначити, що Україна, на відміну від держав ЦСЄ, на сучасному етапі та найближчим часом реально розраховувати на вступ до ЄС не може.

Але, повертаючись до питання скорочення розриву між Сходом та Заходом як в соціально-економічному, так і в технологічному відношенні, слід відзначити і певні негативи для країн ЦСЄ та, в першу чергу, для України. Переорієнтація на ринки ЄС ще на кінець 2003 року викликала загострення ряду регіональних відмінностей, і призвела до їх економічного спаду.

Основними характерними ознаками глобалізації є розширення торгівлі та її лібералізація, інтернаціоналізація обороту капіталу та усунення перешкод для його руху, глибокі зміни у фінансовій сфері, яка більше за інші форми співробітництва відчуває наслідки електронної революції, розгортання діяльності ТНК та їх зростаючу експансію, переважаючу орієнтацію попиту на світовий ринок, утворення міжнародних фінансових інститутів та ін. Як відзначалося в Доповіді Світового Банку за 2002 р., глобалізація — це «зростаюча інтеграція економік та суспільств в усьому світі, яка витікає зі зростання потоків торгівлі, капіталу, людей та ідей, причому вона залишається однією з найбільш дебатованих проблем сучасності» [24. 15].

З функціональної точки зору, глобалізація робить світову економіку єдиним ринком та інтегрованою виробничою зоною з національними та регіональними секторами, а не просто сукупністю національних економік, що мають взаємне економічне співтовариство. Виникають нові ринки (капіталів, іноземної валюти, страхування тощо) на глобальному рівні, з'являються нові інструменти (інформаційні системи, Інтернет), формуються нові угруповання (глобальні — передусім Світова організація торгівлі (СОТ), регіональні та ін.), розробляються нові правила регулювання міжнародних відносин у вигляді багатосторонніх угод з питань економічного співробітництва, концепцій формування інформаційно-інтелектуального середовища.

Глобалізація веде до зростання конкуренції у світовому масштабі, що викликає поглиблення спеціалізації та поділу праці з іманентними їй наслідками — зростання продуктивності праці та скорочення витрат. Відбувається зміна ролі національних ринків: дедалі більше орієнтуючись на глобальний ринок з його досить жорсткими умовами конкуренції, національне виробництво об'єктивно прагне до досягнення високої ефективності, більш повного та якісного задоволення внутрішнього попиту. Економіка, яка є відкритою для міжнародної конкуренції, забезпечує гнучкість у використанні ресурсів, що потенційно приводить до зростання валових обсягів виробництва, і від цього виграють споживачі, для яких розширюється вибір товарів та послуг.

Причому розгортання самих цих процесів глобалізації відбувається суперечливо за характером впливу на національні економіки та на весь хід сучасного світового господарського розвитку. З одного боку, глобалізація розширює можливості окремих країн стосовно використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, а з іншого — глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняються до змін у перерозподілі фінансових та інвестиційних ресурсів, причому це, як правило, відбувається не на користь країн з низьким та середнім рівнем розвитку, держав, які не належать до числа тих, що мають розвинуту, сталу ринкову систему. Як відзначає, в плані загальної геостратегічної оцінки В.Новицький, «найбільший вигреш від лібералізації торгівлі отримують промислово розвинені країни, які вже мають невисокі митні тарифи (5-6% на кінцеву продукцію промисловості), конкурентоспроможну товарну продукцію високого ступеню обробки (машино-технічного та споживчого характеру), диверсифікований і по-

тужний сектор послуг». Причому відзначається небезпека виникнення ситуації, «за якої трансформаційні країни змушені будуть піти на прийняття більш обтяжливих багатосторонніх зобов'язань під наглядом їх торговельних партнерів, не маючи змоги скористатись ширшими торговельними можливостями, котрі формально перед ними відкриваються» [15, с. 35].

Отже, від глобалізації, в першу чергу, виграють багаті країни, експортери капіталу, технологій, в той час, як програють країни з односторонньою, недостатньо розвинутою економікою, слабкою інфраструктурою. Відповідно, можна констатувати суперечність процесу глобалізації, яка перетворюється на джерело конфліктів у світовій системі господарських відносин, відтворення. Причому форми можливих суперечок залежать від групової належності певних країн, особливостей географічного розташування, національної спеціалізації. Відзначимо, що особливу роль в означених конфліктах відіграють транснаціональні корпорації (ТНК), що володіють та контролюють низку філій за кордоном. Вони застосовують такі стратегічні методи управління, які здатні завдавати шкоди національним інтересам. За участю ТНК, міжнародних фінансових агентів поширюється й небезпека того, що глобалізація фінансів перетвориться на причину зростання спекуляцій. В свою чергу, останні, як показали кризові події 1997-1998 рр., постають дедалі більш значущим фактором дестабілізації розвитку окремих країн та регіонів світу, соціально небезпечних конфліктів. Джерелами внутрішніх та зовнішніх конфліктів можуть постати також та або інша експортна орієнтація, лібералізація як феномен соціально-економічного розвитку, неадекватна соціальним вимогам приватизація.

В сучасному світі важливий резерв економічної стабілізації пов'язаний із цілеспрямованою технологічною політикою уряду, тобто із екзогенними щодо економіки суб'єктивними чинниками. В цьому зв'язку відзначимо, що згадана екзогенність полягає в тому, що механізми спеціалізації виробництва формуються не тільки у відповідності до розподілу виробничих циклів згідно факторного розміщення (наприклад такого, який описується теорією Хекшера—Оліна), але й як наслідок суб'єктивно скерованого процесу розміщення на власній території високотехнологічних виробництв, інформаційно-, інтелектуальномістких технологій. Очевидно, що найкращі можливості концентрації технологій мають індустріально розвинуті країни, які здійснюють дедалі більш широку експансію високотехнологічних

товарів на ринки інших країн, зокрема держав у регіоні Центрально-Східної Європи.

Дійсно, глобалізаційний процес за останні чверть століття приніс як позитивні, так і негативні результати. Причому в контексті розгортання процесів регіоналізації, загальної лібералізації міжнародних економічних відносин останнє десятиріччя ХХ століття, а також перші роки ХХ століття посідають особливе місце, яке відзначене інтенсивним процесом інтеграційних перетворень. Для деяких країн глобалізація створила такі можливості, про які не могло йтися декілька років тому. Йдеться про індустріально розвинуті країни, які отримали доступ до ринків усього світу. Це мало для них подвійний результат: по-перше, розширення ринку сприяло підвищенню ефективності виробництва внаслідок ефекту масштабу, а по-друге, розширення збуту привело до значного зростання фінансового вигаду, прискорення нагромадження капіталів та зростання добробуту. Відтак ті країни, які мають фінансові, ресурсні, навіть політичні можливості (відзначимо, що в сучасних міжнародних економічних відносинах значення ще одного екзогенного — політичного чинника різко зростає) забезпечувати за собою інформаційно-технологічні переваги, створюють для себе сприятливі умови глобальної конкурентної боротьби, домагаються контролю за світовими потоками фінансових та капітальних ресурсів.

В цьому зв'язку слід відзначити, що глобалізація створила не тільки конкурентні, але й системні, геоекономічні небезпеки для багатьох інших країн. Взагалі, щодо згаданого перерозподілу ресурсів у максимально широкому розумінні, слід підкреслити, що він об'єктивно супроводжується й зміною в динаміці росту національних економік та цілих регіонів. В цьому зв'язку слід відзначити, що в сучасному світі такі зміни характеризують нестабільність систем відтворення на рівні країн та регіонів, нерівномірність соціально-економічного розвитку в глобальному масштабі. В цьому зв'язку В.Чужиков взагалі вважає, що глобалізація надала «сильний поштовх посиленню диференціацій на локальному, регіональному та міжнародному рівнях». Причому він відзначає, що таким диференціаціям «сприяє декілька факторів, основними серед яких є: наявність високої кваліфікації робітників та службовців у розвинутих країнах, високий рівень розвитку інфраструктури, інтеграція науки і виробництва та зумовлене цим швидке впровадження досягнень НТР, розвиток інформаційних технологій» [17, С. 9 — 11].

Інтеграція країн з перехідними економіками в міжнародну торговельну систему складає невід’ємний елемент їх переходу до ринкових відносин. Глобальні трансформації детермінують нову позицію країн такого типу у структурі світового господарства. Вони визначають параметри спеціалізації, формально можуть сприяти зближенню дистанції між багатими та бідними країнами, але на практиці призводять до загострення глобальних проблем за усім спектром міжнародних економічних відносин. Втім, за будь-яких умов кінцевою метою трансформаційного періоду є побудова відкритої економіки, що є необхідною умовою інтеграції цих країн у світові структури.

Розмова про диференціацію актуалізує питання про оптимізацію моделі соціально-економічного розвитку країн регіону в цілому. Практика свідчить про те, що ті країни регіону, які менш буквально сприйняли нав’язуванні квазілібералізаційні принципи побудови відкритих економік в умовах глобалізації та більш ретельно слідкували за дотриманням критеріїв соціальної справедливості та органічними цілями соціальної політики взагалі, досягли й кращих результатів в плані забезпечення національної конкурентної спроможності. Як відзначала в цьому зв’язку О. Черепніна, «порівняння темпів економічного зростання України і країн Східної Європи свідчить про те, що останні мають значно вищі темпи розвитку при вищій частці державних, в тому числі соціальних витрат». Причому «у тих країнах, де доходи на душу населення 10% найбагатших людей перевищують відповідні доходи найбільш бідних у 4,5 — 5,5 рази (Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Словенія), темпи економічного зростання були значно вищими, ніж у країнах, де аналогічний показник перевищував 10—15 разів (Україна, Росія та ін.)» [21, С. 31].

Промислово розвинуті країни отримують найвідчутніші дивіденди від глобалізації. Шляхом торгівлі, лібералізації руху інвестицій, забезпечення кращого доступу до зовнішніх джерел ресурсів глобалізація полегшує й процеси оптимізації умов зайнятості країн-лідерів. Ця оптимізація проходить у вигляді залучення малокваліфікованої робочої сили до тих видів виробництва, на які не погоджуються власні виробники, але головне — за рахунок залучення висококваліфікованих працівників з інших країн (наприклад, найпотужніший вектор сучасного перетікання висококваліфікованих кадрів — з Індії до США). Причому питома вага такої робочої сили зростає, чому сприяє скорочення торгових, трансакційних витрат, страхування рівня зарплати і доходів (а відтак можна казати про зворотний вплив: завдяки



оптимізації використання робочої сили в індустріально розвинутих країнах створюються додаткові умови для подальшої концентрації виробництва; це означає зміни в усій системі міжнародного поділу праці та закріплення за країнами, що розвиваються та здійснюють ринкову трансформацію, статусу територій розміщення допоміжних видів виробництва).

І навпаки, у країнах, що розвиваються, а також здійснюють ринкову трансформацію, скорочується податкова база і водночас зростає попит на соціальні гарантії при падінні можливостей щодо їх забезпечення. Взагалі, глобалізаційні перетворення в країнах з перехідними економіками та в країнах, що розвиваються, мають інший характер прояву, ніж в провідних індустріальних державах.

Дійсно, протягом останнього часу більшість колишніх соціалістичних держав активно включається до процесів глобалізації. Причому об'єктивні випробування, які привносить із собою світовий ринок, вимагають послідовних зусиль щодо гарантування стабільного розвитку. Як відзначав П.Медьєші, «в регіоні Центральної Європи протягом 12 років, що минули, відбулися епохальні зрушення. Саме тому зрозуміло є прагнення до досягнення стабільності в регіоні» [14, С. 43]. Важливим пріоритетом своєї зовнішньоекономічної політики вони вбачають інтеграцію до світового господарства, зокрема входження до ЄС. Дедалі активніше державна політика цих країн відштовхується від критеріїв, які визначаються у відповідності до європейських стандартів. Причому, для тих трансформаційних країн, яким вдалося досягти стану однопорядковості моделі розвитку з європейською (звичайно, хоча б за певними параметрами), економічний розвиток поступово набуває стабільного та прогресуючого характеру, а умови праці характеризуються оптимізацією показників ефективності.

Глобалізація істотно впливає на макроекономічні зрушення та реформи, що проводяться в країнах з перехідною економікою. Серед загальних тенденцій, що відображаються на перехідних економіках й на можливостях ефективного їх підключення до глобалізаційних процесів, слід, насамперед, назвати вплив на параметри росту, і, передусім — на функцію валового продукту. Передусім, на жаль, доводиться констатувати тенденцію трансформаційного спаду, до якої значною мірою спричинилася економічна лібералізація (а значить — глобалізація, адже функціонально лібералізація означає ні що інше, як «відкриття» економіки певної країни тенденціям та впливу з боку глобалізації у відповідності до її системних особливостей).

В процесі успішного розвитку регіональних угруповань, головним наслідком постає модифікація умов розвитку світової системи вільної торгівлі, причому інтеграційні процеси на європейському континенті постають чи не найяскравішим свідченням сказаного. Фактично виникає ситуація, за якої основні торгові потоки контролюються обмеженою кількістю регіональних угруповань, що конкурують між собою в глобальному масштабі. Особливого значення ця проблема набуває для країни з трансформаційною економікою України, особливо враховуючи її орієнтацію на Європейський Союз, що непрямим чином підтверджено відповідним бажанням і самого ЄС розширюватись на Схід за рахунок країн Центральної та Східної Європи.

Отже, місце України в світових глобалізаційних процесах, головним чином, визначається дихотомічною природою її геоекономічних пріоритетів — бажанням вступу до Європейського Союзу, а також природним тяжінням до типологічно близьких країн пострадянського простору, регіону постсоціалістичних країн.

Втім, яким би не був подальший геоекономічний вибір держави, завдання приведення національного законодавства до світових стандартів, зокрема стандартів СОТ, залишається актуальним. Проблематика взаємодії України із СОТ, яка постає центральним вузлом питань формування геоекономічної моделі держави, пов'язана не тільки з європейськими перспективами держави, але й з більш широким геоекономічним контекстом.

Сучасні процеси глобалізації вимагають від України активнішого входження в міжнародну торговельну систему. В ситуації, коли експорт є одним з найважливіших важелів розвитку окремих галузей національної економіки, стає дедалі очевидніше, що неможливо ефективно діяти в системі міжнародної торгівлі, не маючи повноправного членства у Світовій організації торгівлі.

## 1.2. Теоретичні аспекти економічної інтеграції в контексті глобалізаційних та регіональних процесів

Глобалізація економічного розвитку впливає з глибокої взаємозалежності складових частин світового господарства, з його єдності та цілісності, що посилюється в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва й обігу, інтенсифікації інтеграційних процесів. Поряд із глобальною інтеграцією проявляються дезінтеграційні тенденції, і не лише у світовому масштабі, а й у межах окремих країн, прикладом може слугувати співдружність незалежних держав, функціонування якої можна віднести до дезінтеграційних процесів.

Однак домінуючою залишається тенденція до світової економічної інтеграції.

Сучасне світове господарство є цілісною системою, але ця цілісність складалася поступово. Вона формувалася у міру еволюції міжнародного поділу праці, процесу інтернаціоналізації господарського життя країн, інтеграції груп країн у регіональні господарські комплекси з міждержавним регулюванням соціально-економічних процесів, транснаціоналізації виробництва.

Міжнародний поділ праці пов'язаний з обміном діяльності та її продуктами між національними державами. В основі його лежать принципи економічно вигідної спеціалізації виробництва окремих країн та проявляється МПП у взаємному обміні результатами спеціалізованого виробництва в певних умовах.

Міжнародний поділ праці існує у двох основних формах: міжнародній спеціалізації та міжнародному виробничому кооперуванні. Міжнародна спеціалізація — це форма поділу праці між країнами, в якій зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диверсифікації національних виробництв. Спеціалізація в рамках міжнародного поділу праці в кінцевому підсумку передбачає спеціалізацію країн і регіонів на виробництві окремих продуктів та їх частин для світового ринку.

Міжнародне виробниче кооперування є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці. Міжнародне виробниче кооперування базується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

Міжнародне виробниче кооперування означає включення країни в міжнародний поділ праці в рамках так званої вертикальної моделі міжнародного поділу праці, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах.

У другій половині ХХ століття відбулись значні зміни в міжнародному поділі праці. Глобалізаційні економічні процеси в формі прояву міжнародного поділу праці охопили всі стадії руху капіталу (грошову, виробничу, товарну), набравши певних форм:

- 1) інтеграції національних господарств у регіональні господарські комплекси зі структурою і пропорціями, зверненими на споживання регіону в цілому, а також з міждержавним регулюванням економічних зв'язків;
- 2) транснаціоналізації — тобто виходу виробничої і комерційної діяльності корпорації (фірм) у вигляді філій та дочірніх підприємств за національні кордони. Підрозділи транснаціональних корпорацій (ТНК), знаходячись на території національних держав, функціонують значною мірою як економічно, організаційно і юридично незалежні організації, відносно яких з національними державами будуються на особливих договорах. На відміну від міжнародного поділу праці, це поділ праці не між країнами, а всередині транснаціональних корпорацій, тобто внутрішньокорпоративний.

Діяльність транснаціональних корпорацій як одна з організаційних форм всесвітнього поділу праці забезпечує регулярну циркуляцію в планетарному масштабі товарів, послуг, фінансових і сировинних ресурсів, знань, технологічного та організаційно-управлінського досвіду. Через участь у транснаціональному поділі праці національні господарства отримують прямий доступ до світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій та сучасного менеджменту.

Розширення обсягів та поява нових форм взаємовигідного співробітництва між країнами та різнонаціональними комерційними партнерами обумовлюють не тільки його кількісну модифікацію, а й нову якість господарського життя, його всебічну інтернаціоналізацію. Це породжує об'єктивну необхідність пошуку сучасних моделей міжнародної економічної діяльності для всіх країн та міжнародних угруповань.

Для економіки України актуальним завданням є вироблення системи взаємоузгодженої участі в процесах інтернаціоналізації. Економічний розвиток, перспективи міжнародного співробітництва

України залежать від стану та динаміки світового ринку, процесів міжнародної інтеграції на світовому та регіональному рівнях.

Для економіки України характерним є:

- абсолютне та співвідносне зростання інтернаціоналізованої частки виробленого та споживаного продуктів (тобто експорту та імпорту);
- збільшення ваги та значення економічних об'єктів, які перебувають у повній або частковій власності іноземців (індикатором цього процесу слугують показники динаміки іноземних інвестицій);
- подальша інтеграція економіки країни в міжнародні валютно-фінансові, кредитні відносини з міжнародними та іноземними суб'єктами — державами, спеціалізованими організаціями, фізичними особами (відповідні відносини регулюються як двосторонніми домовленостями, наприклад, з ЄБРР, МВФ, Світовим банком, так і в більш загальних інституційних межах, наприклад, на рівні Паризького клубу, коли йдеться про країни-кредитори, а також Лондонського клубу, коли про спільну політику домовляються приватні кредитори);
- зростання переліку питань, які є предметом спільного розв'язання в рамках міжнародних програм соціально-економічного розвитку, а також у рамках міжнародних організацій, членом яких є Україна — Міжнародна організація праці, економічні структури ООН, СНД та ін.

Основні прояви інтернаціоналізації можна спостерігати в двох аспектах. З погляду окремих країн, а також у глобальному масштабі. У першому випадку можна констатувати тенденцію зростання частки ВВП, яка підлягає інтернаціоналізації. Це пов'язано з подальшим диверсифікованим розвитком феномену відкритої економіки. У другому аспекті можна відзначити формування нової системної цілісності — міжнародного ринку, який є реальною формою існування світового господарства, а також його рушійною силою.

Однією з особливостей процесу інтернаціоналізації за участю України є нерівномірність розподілу експортних виробництв, переважання окремих центрів та територіально-виробничих комплексів (ТВК) й низький рівень експортної спеціалізації цілих регіонів. Наприклад, основу експорту України становлять східні ТВК, передусім регіони Кривбасу та Донбасу, і водночас ряд західних та центральних областей України здійснюють невисокі показники експорту продукції.

Сучасне місце України в міжнародному поділі праці, її роль у розв'язанні глобальних проблем, здатність політичними засобами забезпечувати сприятливу кон'юнктуру власного соціального, господарського прогресу не відповідають ані відомостям про історичне минуле держави, ані наявному потенціалу. Ситуацію ускладнили затримка з проведенням ринкових перетворень, надто повільна реструктуризація промисловості, макроекономічні прорахунки.

Важливою складовою механізму міжнародної діяльності України є двостороннє співробітництво з країнами, які належать до різних регіонів світу. Історично такий принцип політики країни виник як альтернатива ідеям реінтеграції країн СНД та відновлення їх об'єднання в широкому соціально-економічному контексті. Втім, позитивне значення концепції налагодження рівноправного та взаємовигідного двостороннього співробітництва не вичерпується необхідністю протидії безплідним геополітичним планам. Вона має і цілком практичний зміст, якому відповідає реальний потенціал міжнародної торгівлі, міжнародного інвестування, інших форм взаємодії. Результатом міжнародного поділу праці, розвитку міжнародної торгівлі є посилення взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік та їх об'єднання з метою подальшого розвитку [45, с.78].

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні стосунки між країнами світу є не тільки торгівельними, але й визначаються виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція — це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвими є глобалізація та регіоналізація.

Дані поняття є процесами протилежного напрямку, але не виключають доповнення одна одної. Найбільш чітко міжнародна інтеграція проявляється на регіональному рівні, який характеризується такими формами:

- макрорегіональний — об'єднання держав великого регіону. Такими регіонами є Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія, Південна Азія, Північна Америка, Латинська Америка, Близькій Схід, Африка;

- мезорегіональний — співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад, євро регіони;
  - мікрорегіональний — спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).
- Цілями інтеграції відповідно можна визначити:
- використання переваг економічного масштабу (розширення ринку);
  - створення сприятливого зовнішньополітичного середовища;
  - рішення задач торгівельної політики;
  - створення структурної перебудови економіки;
  - підтримка молодих галузей національної промисловості.

Інтеграційні процеси відбуваються з неоднаковою глибиною й інтенсивністю в різних регіональних угрупованнях. Це залежить від загального рівня розвитку країн регіону і рівня поглиблення територіального поділу праці між ними. За ступенем інтегрованості відокремлюються такі регіональні інтеграційні об'єднання країн: зона преференційної торгівлі, вільний торговельний простір (зона вільної торгівлі), митний союз, спільний ринок, економічний союз.

Зона преференційної торгівлі — початкова стадія регіонального інтеграційного процесу. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини між собою, усуваючи перепони в торгівлі деякими товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиний механізм оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила тощо. На цій стадії перебувають більшість регіональних угруповань світу, в тому числі СНД.

Вільний торговельний режим — всі бар'єри на шляху торгівлі усунені. В ньому не допускаються ніякі дискримінаційні податки, квоти, тарифи, інші торговельні бар'єри. Вільний економічний простір інколи створюється для певного класу товарів та послуг. Наприклад, створюється вільний торговельний простір сільськогосподарських товарів, котрий передбачає обмеженість на торгівлю лише сільськогосподарськими товарами.

Головною рисою є те, що країна продовжує проводити свою власну політику стосовно до країн, що не є членами даного вільного торговельного простору. Найвідоміші угруповання: Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ 1960), Північно-Американська асоціація вільної торгівлі між США, Канадою, Мексикою (НАФТА 1994 р.) .

Митний союз — усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн - учасниць. Але крім цього, передбачає спільну торговельну політику

стосовно країн, що не входять до митного союзу. Це проявляється при прийнятті зовнішнього тарифу (мита), за допомогою якого імпорт з країн, що не входять у митний союз, обкладається однаковим митом при продажу товарів будь-якій країні-учасниці митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між країнами митного союзу: МЕРКОСУЛ, Митний Союз Центральної Африки, Асоціація країн Південно-Східної Азії.

Спільний ринок — він не має торговельних бар'єрів і характеризується спільною зовнішньоторгівельною політикою. Крім того, у спільному ринку мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями. Обмеження на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони усунені. Чинник мобільності дозволяє більш ефективно використовувати працю, капітал і технологію. Таким чином, у спільному ринку починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва, що змушує членів спільного ринку тісно співпрацювати у грошовій, податковій політиці і в політиці зайнятості.

Але в спільному ринку існують і негативні сторони — це те, що при підвищенні продуктивності праці країн-учасниць в цілому не завжди передбачається однакова вигода для всіх країн, які входять до нього. Через цю обставину виникають труднощі у створенні спільного ринку в різних частинах земної кулі. Приклад — ЄС.

Економічний Союз — він вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоекономічної і виробничої діяльності, але й інтеграції економічної політики. Країни-учасниці економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники економічного союзу повинні використовувати спільну валюту. Фактично останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування економічного союзу вимагає від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету. Це серйозна перешкода на шляху формування економічного союзу. Приклад — Європейський Союз (ЄС).

Причинами або передумовами інтеграції є:

- близькість рівней економічного розвитку та ступенем ринкової зрілості країн, що інтегруються;
- географічна близькість країн;
- загальність економічних та інших проблем, які стоять перед країнами в галузях розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва та ін.;



- демонстраційний ефект, який можна пояснити тим, що в країнах, які створили інтеграційні об'єднання, загалом відбуваються позитивні зрушення, що має психологічний вплив на інші країни;
- ефект доміно — після того як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, які залишилися за його межами, мають труднощі, пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн, які входять в угруповання. Деякі з них, навіть не маючи особливого уявлення про інтеграцію, зацікавлені в об'єднанні, просто щоб не залишитись за межами інтеграційних процесів.

Кожна передумова інтеграції має свої особливості, проте всі вони пов'язані між собою. Близькість рівней економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються, характерні для інтеграційного угруповання СНД. Якщо розглянути ситуацію з економічної точки зору, то в структурі зовнішньої торгівлі України товарами та послугами переважають країни СНД та ОЧЕС (Організація Чорноморського економічного співтовариства), особливо Російська Федерація, як основний постачальник енергоресурсів. Експорт товарів та послуг в країни ОЧЕС на 2006 рік перебільшив 7,2 млрд. дол., імпорт більш 9,3 млрд. дол. Проте слід зазначити, що частка Російської Федерації домінує в даному інтеграційному угрупованні. Той факт, що Греція є членом Європейського Союзу, а також ОЧЕС є важливим для лібералізації відносин в середині останнього інтеграційного угруповання. Крім того, згідно статистичних даних за 2006 рік відбулося підписання ряду двосторонніх угод між країнами ЄС та ОЧЕС: у Албанії є право безмитного доступу до ринків ЄС (2000 р.), Азербайджан, Армения, Грузія, Молдова, Росія і Україна підписали угоди про партнерство та співробітництво. Членство Албанії (2000 р.), Грузії (2000 р.) і Молдови (2001 р.) в Світовій організації торгівлі підносить кількість країн — ОЧЕС членів СОТ до семи. Інші чотири, а саме Російська Федерація, Україна, Азербайджан і Армения є спостерігачами, що є, в свою чергу, стримуючим фактором інтеграційних процесів.

Важливим для України є участь її у інтеграційному об'єднанні ГУУАМ. В даній організації Україна відіграє провідну роль та створює реальні можливості вирішення економічних проблем країн-учасниць.

Проголошені цілі організації: сприяння соціально-економічному розвитку, зміцнення і розширення торгово-економічних зв'язків,

ефективне використання транспортно-комунікаційних магістралей, зміцнення регіональної безпеки, прагнення до максимально тісного зближення з НАТО. Однак, досягнення поставлених цілей на практиці стикнулося із серйозними труднощами, причинами яких були розходження в економічному розвитку, далекість окремих держав, відсутність коштів.

Головне — не стільки географічна або договірنا принадлежність до тих чи інших угруповань чи об'єднань, скільки проблема визначення резервів власної конкурентоспроможності, проблема довгострокового стратегічного бачення «ніші» країни у світовому економічному просторі, проблема наявності політичної волі в державній еліті.

Слід відмітити, що зближення економічних та політичних систем різного рівня неминуче призведе до використання сильнішим партнером різноманітних ресурсів й активів слабкішого. Щоб уникнути цього, потрібна інтеграція у світові й, зокрема, у європейські фінансові ринки. Для цього потрібна наявність прозорого та кредитоспроможного фінансового, банківського секторів.

Цікавою передумовою економічної інтеграції країн є демонстраційний ефект. Відповідно постає питання, чи можливо вважати демонстраційним ефектом для України вступ до ЄС країн Центрально-Східної Європи? Чи бажання України інтегруватися до ЄС обумовлено іншими вищими економічними, соціальними факторами? Відповіді на дані запитання можна отримати розглянувши специфіку країн Центрально-Східного регіону та місце серед них України.

### 1.3. Регіональна інтеграційна політика країн Європейського Союзу та Центрально-Східного регіону

Геоелектронічна та номенклатурна диверсифікація, динамізм кількісного зростання зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни, а тим більше такої, що знаходиться в регіоні ЦСЄ, за сучасних умов спираються на її належність до певних регіональних економічних структур, процесів та угруповань. Особливе місце в цьому аспекті посідає розвиток відносин із світовим лідером серед регіональних об'єднань — Європейським Союзом.

Дійсно, Євросоюз відіграє структуроформуючу роль при формуванні моделей відкритих економік країн ЦСЄ, механізму співробітництва з ними нашої держави. Він відіграє роль своєрідного ядра доцентрового руху, у відповідності до чого визнає особливості та динаміку інтеграційного процесу. Тому важливим є аналіз стану європейської інтеграції країн регіону та процесів управління такою інтеграцією, а також співставний аналіз їх інтеграційних успіхів та відповідних перспектив України.

На європейському континенті на початковому етапі регіоналізації певний час відчувалися тенденції мікрорегіоналізації. Почали з'являтися перші регіональні угруповання або просто домовленості про спрощення режимів торгівлі та співробітництва у рамках моделей «Південь—Південь» та «Північ—Північ». Але, як показала практика, субрегіональна інтеграція на європейському континенті, за умов глобалізації та погорсткішання боротьби за ринки збуту у світі, не достатньо ефективною. Відтак більшість з інтеграційних проєктів не витримала випробування часом і, відповідно, їх роль в системі міжнародних економічних відносин та світової торгівлі була малопомітною.

Натомість Європейський Союз є значно ефективнішим угрупованням. Причому інструментом лібералізації та штучного підвищення ефективності інтеграційного об'єднання для ЄС постало погорсткішання режиму торгівлі «назовні». В практичному відношенні має значення те, що «треті країни» в ряді аспектів торговельно-економічних взаємин відчули погіршення режиму. Дійсно, стосовно торгових можливостей при деякому скороченні рівня тарифного регулювання

ЄС створив досить серйозні нетарифні бар'єри, які збільшились у 5 разів протягом періоду з 1966 по 1986 роки. Особливо високі нетарифні бар'єри Європейський Союз встановив у сфері сільськогосподарської продукції.

Але, попри успіхи у створенні інтеграційних структур та зближення на організаційно-економічному рівні, уніфікації соціально-економічних систем країн ЄС не відбулося, і це дозволяє аналізувати характеристики розвитку та можливості адаптації потенційних нових членів Євросоюзу до стандартів «старих» членів. Передусім слід констатувати, що за типологічними ознаками країни розглядуваної групи взаємно відрізняються за структурними ознаками, спрямованістю та галузевим «наповненням» спеціалізації. Характерно, що, як відзначалося в одному з Оглядів економічного стану Європи, країни розглядуваного регіону «розрізняються між собою за ступенем подібності їхніх промислових структур» із іншими країнами Європи, зокрема із такими, що представляють Північ (до північної групи країн з порівняльною метою включено Бельгію, Німеччину, Сполучене Королівство та Францію) та Південь (південна група — Греція, Іспанія та Португалія). Причому «найбільш близькі за структурою своєї обробної промисловості до північної групи такі країни як Чеська Республіка та Словенія, за якими слідує Словаччина», в той час як «до південної групи ближче за все Болгарія, Польща та Румунія» [5, 125].

Можна констатувати, що відбувається певна адаптація соціально-економічних систем групи країн — нових членів ЄС до загальноєвропейських стандартів. У процесі приєднання країни повинні ухвалити величезну кількість нових законодавчих актів і внести вагомий корективи у чинне законодавство з метою адаптації своїх нормативно-правових систем до відповідної системи ЄС у 23 сферах (цивільне право, захист прав власності, навколишнього середовища, правила конкуренції та ін.). Аналізуючи вищенаведені вимоги, можна визначити, що Україна, на відміну від держав ЦСЄ, на сучасному етапі та найближчим часом реально розраховувати на вступ до ЄС не може. В Україні немає достатньо ефективно функціонуючої ринкової системи. Нормативно-правова база, що сьогодні існує в Україні, суттєво відрізняється від єдиних правил ЄС практично за всіма основними показниками.

Сказане щодо соціально-економічної адаптації стосується й оптимізації державної підтримки в сферах охорони здоров'я, науки,

культури, освіти. Але залишилось відкритим питання скорочення розриву між Сходом та Заходом, як в соціально-економічному, так і в технологічному відношенні, яке відтепер стало «справою честі» для Євросоюзу. Безумовно, не варто очікувати повного вирівнювання умов та параметрів розвитку, про що свідчить, наприклад, несприятлива динаміка розвитку окремих країн ЦСЄ. Так, Польща, економіка якої в середині 90-х років розвивалася найвищими темпами в регіоні, пізніше зазнала серйозних збитків у вугільній і металургійній промисловості, а борги країни перешкоджають динамізації економічного розвитку. Втім, міркування внутрішньої ефективності блокового угруповання примушують вдаватися до дій, які спрямовані на зменшення найбільш різючих диспропорцій.

Зважаючи на геостратегічні реалії розвитку країн розгляданого регіону, методологічно важливою є кількісна оцінка їхніх базових економічних параметрів, оскільки з точки зору успішності або неуспішності бути кандидатом на вступ до ЄС, кількісні параметри є прямо пов'язаними з інтеграційною якістю. Інакше кажучи, перспективи вступу до ЄС в значній мірі пов'язуються з динамікою ВВП. Згідно прогнозних оцінок Комісії ЄС щодо перспектив економічного розвитку в країнах-кандидатах, щорічний середній приріст ВВП в цих 10-ти країнах очікується на порівняно високому рівні — 2,1% у 2002 р., 3,6% у 2003 р. та 4,2% у 2004 р. відповідно. Разом з тим, слід відзначити, що навіть більш високих темпів зростання, ніж є середніми по Євросоюзу, насправді недостатньо для забезпечення однопорядковості показників розвитку, і це може означати несприятливі умови входження до даного інтеграційного об'єднання.

Інакше кажучи, йдеться про інтеграцію зі статусом другорядного члена. Причому, можна констатувати, що для «старих» країн Євросоюзу інтерес до потенційних нових членів угруповання пов'язаний не тільки з геоекономічним розширенням впливу, зростанням потужності об'єднаної Європи як одного з провідних центрів світової економіки. Він пов'язаний і з можливостями зростання збуту. І дійсно, у відповідності до оцінок Єврокомісії, внутрішній попит тих самих країн-кандидатів зростатиме: порівняно до 2,4% у 2002 р. він збільшується у 2003 р. на 3,7%, а в 2004 р. — на 4,5%. Причому цікавим є те, що серед 10 країн-кандидатів, рішення про вступ до ЄС яких було прийнято в 2003 р., найкращі

показники мають не держави, які раніше позначали як країни «першої інтеграційної хвилі», а Латвія і Литва. Для них, наприклад, показник приросту економіки у 2002 р. склав 5%, в той час як у найбільш успішній в інтеграційному відношенні Польщі мав місце найнижчий приріст у регіоні — 0,8%.

Механізм інтеграції, а точніше процеси входження країн на Схід від ЄС в його геоекономічну орбіту, розвиваються неодноразово. Мають значення й цілеспрямовані зусилля, що їх здійснює Євросоюз з метою такої адаптації країн-кандидатів, яка б дозволила мінімізувати короткотермінові витрати, пов'язані з прийняттям нових макросуб'єктів цього угруповання.

Зацікавленість Європейського союзу в країнах ЦСЄ пояснюється не тільки в тому, що вони розглядаються як ринки збуту. Навіть більшу роль відіграють мотиви геостратегічної інноваційно-технологічної політики, адже країни ЦСЄ насправді є здатними до взаємовигідного ефективного співробітництва, в процесі якого вони не тільки не зруйнують набуті досягнення ЄС, а сприятимуть їх укріпленню. ЄС надає всебічну допомогу країнам з трансформаційними економіками, що мають на меті оптимізацію умов вступу до нього, отже стосовно групи порівняно невеликих, але динамічних країн ЄС дійсно виступає відкритим до розширення інтеграційного співробітництва.

Розширення ЄС, як і асоційоване членство, має велике фінансове навантаження. За попередніми підрахунками для прийому до своїх лав нових членів Євросоюз потребуватиме додатково 150 млрд. дол. Наприклад, Польщі необхідно привести у відповідність до стандартів ЄС кілька сотень нормативних документів, вона повинна буде виділяти у такому ж обсязі як і країни Західної Європи кошти на охорону довкілля, на соціальну безпеку громадян та ін. Все це коштуватиме для Польщі близько 40 млрд. дол.

Загалом, розширення ЄС за рахунок нових кандидатів може мати негативні наслідки для блоку в цілому, отже про наступне розширення за участю України можна навіть не згадувати, поки не стане зрозумілим прагнення Євросоюзу до розширення в принципі. Слід зазначити, що кожна хвиля розширення мала свою соціальну ціну — збільшувалась територія, чисельність населення та сукупний економічний потенціал Союзу, але водночас на перших етапах після об'єднання зменшувалися економічні показники в розрахунку на душу населення. Розширюючи свій соціально-економічний та політичний

простір, ЄС жертвує поточними інтересами забезпечення максимально високого життєвого рівня членів Співтовариства задля досягнення стратегічних цілей.

Рішення про п'яте розширення ЄС, на відміну від тих, що приймалися на попередніх етапах, мало більшу, порівняно з попередніми, політичну складову. Інакше кажучи, зменшилося значення, яке надавалося власне економічному підґрунтя, отже «перетравлення» нових членів на сьогодні залишається серйозним викликом майбутньому ЄС.

Слід зазначити, що прийом нових країн до ЄС не тільки проявив певні розбіжності між його членами, але й може спричинитися до певної переоцінки щодо подальшої експансії. Традиційно несприятливою для України є відносно більш жорстка стосовно неї позиція Франції. Взагалі, в політичному плані проти подальшого розширення ЄС на Схід виступають Франція, Бельгія, Італія, оскільки таке розширення об'єктивно посилює позиції ФРН. Іншою причиною дистанціювання ЄС від України є опозиція подальшому розширенню на Схід з боку відносно менш розвинутих держав Євросоюзу. Традиційно такими країнами виступали Португалія, Греція, певною мірою Італія та Іспанія, які висловлюють побоювання, що нові члени претендуватимуть на частку допомоги з бюджету ЄС по лінії Регіонального та Структурного фондів. Втім, Греція радикально змінила свою позицію за часів головування в Євросоюзі, більше того, значною мірою саме завдяки її позиції активного сприяння з таким успіхом пройшла історична Афіньська зустріч в 2003 р.

Вступ 10 нових країн збільшить територію ЄС приблизно на третину, чисельність населення — на чверть, водночас сукупний ВВП об'єднання збільшиться лише на 4 — 5%. Відповідно, позиції населення країн ЄС є теж не однозначними щодо розширення Союзу. 43% населення згодні з тим, що Союз має бути розширено за рахунок нових країн-членів, 35% не підтримують процес розширення. Значна кількість прихильників розширення ЄС проживає переважно у країнах з відносно нижчим рівнем економічного розвитку (Греція, Ірландія, Іспанія, Португалія). Натомість у країнах-лідерах ЄС (Велика Британія, Німеччина, Франція), які помітно впливають на визначення стратегії ЄС, частка прихильників розширення трохи перевищує третину.

Інші оцінки висловлюють представники бізнесу. Наприклад, німецькі бізнесмени особливо активно почали освоювати ринки ко-

лишніх соціалістичних країнах Східної Європи, насамперед Польщі, а також і Чехії (починаючи з кінця 80-х). Причому йдеться не тільки про великі корпорації (прийнято вважати, що саме вони є виключними, або, принаймні, домінуючими експансіоністами на ринки країн ЦСЄ). Більше двох третин товарообігу Німеччини з країнами регіону забезпечують малі й середні підприємства цієї країни. Це означає, що провідні європейські країни не можуть не враховувати й соціальні наслідки співпраці з новими членами ЄС, але й не відкидає побоювань щодо більш жорсткої конкуренції на розширеному внутрішньому ринку. Головна загроза тут, знов-таки, постає перед Німеччиною, адже рівень заробітної платні в цій привабливій для мігрантів (постійних та тимчасових) державі, у п'ять разів перевищує відповідні показники в регіоні ЦСЄ.

Членство в Союзі протягом останнього десятиріччя не створювало істотних перешкод для розвитку торгово-економічних зв'язків з іншими країнами. Переорієнтація країн-кандидатів на розвиток торгово-економічних відносин саме з членами ЄС переважною мірою вже відбулася (країни-кандидати вже другий за обсягом торгової партнер після США, тоді як на ЄС припадає понад 65% зовнішньої торгівлі цих країн). Отже, є як підстави сподіватися на те, що входження окремих країн (Угорщина, Чехія, Польща, Словаччина) до складу ЄС не призведе однозначно до згортання їхніх торгово-економічних відносин з Україною. Втім, є небезпека подальшої переорієнтації їхніх економік на режим діяльності економіки Євросоюзу з встановленням переважно внутрішньоблокових коопераційних відносин.

Важливу структуроформуючу роль в регіоні Центрально-Східної Європи відіграють ті спеціалізовані структури, які були утворені в рамках Євросоюзу з метою сприяння розвитку певних цільових держав, а також прискорення їхньої адаптації до критеріїв ЄС. Найбільш відомою в Україні є програма Європейської Комісії Тасіс, яка фінансує та організує важливі проекти в сфері науки та технологій, покращення екології, розвитку малого бізнесу тощо. Наприклад, в 2003 р. розпочато фінансування малих та мікропроектів (SPF та MPF). Загальне фінансування становить 6,7 млн. євро, а обсяг фінансування тільки одного проекту тривалістю 18 місяців становить до 2000 тис. євро, і йдеться про взаємодію партнерів із сусідніх країн Центральної Європи та країн — членів ЄС. Як відзначається, означені «проекти націлені на пріоритетні сфери співробітництва, а саме: місцевий економіч-



ний розвиток, ефективне використання довкілля та енергоресурсів, адміністративна реформа та соціальні програми, що охоплюють такі види діяльності як навчання, передача спеціальних знань та ноу-хау, місцеві дослідження та поширення передового досвіду.

Уряди країн Євросоюзу, спільно з Міжнародним валютним фондом, Світовим Банком та Європейським банком реконструкції та розвитку розробили спеціальні пакети та програми допомоги ННД, в тому числі і Україні, на період переходу до ринкової економіки. Передбачені дії передбачають надання експортних та інших кредитів, реструктуризацію зовнішнього боргу, фінансову підтримку конверсії підприємств ВПК, допомогу по зниженню дефіциту платіжного балансу, технічне сприяння та гуманітарну допомогу.

Причому, слід відзначити, що характер співробітництва в сфері високих технологій, а також структурно важливі акції з боку ЄС є набагато ефективнішими, якщо казати про досвід країн, які вирішено негайно інтегрувати до ЄС. Взагалі, досвід країн — сусідів нашої держави в регіоні ЦСЄ в процесах глобалізації та інтеграційних питаннях є досить важливим та цінним і для України. Впродовж 90-х років ЄС та країнами-членами укладались так звані «Європейські угоди» з країнами Центральної Європи, які підготували юридичну основу для поглиблення двосторонніх відносин і оформлювали наміри країн-асоційованих членів набути статусу повноправного членства ЄС, що згодом було підтверджено заявами про вступ. Такими країнами, більш або менш успішними в інтеграційному відношенні, виступили серед держав-сусідів Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словенія, Чехія, Словаччина, Угорщина.

На кінець 2001 р. вважалося великим прогресом те, що деякими країнами Центрально-Східної Європи (Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія) завершені переговори про вступ та підписані відповідні угоди до кінця 2002 р. з тим, щоб до середини 2004 року ці угоди набули чинності. Втім, пізніше, протягом 2002 р. та на початку 2003 р., особливо з приходом Греції, у відповідності до принципу ротації до головування в ЄС, переговорний процес проходив значно жвавіше. Тому природним результатом переговорів постало підписання 16 квітня 2003 р. договору про прийняття до ЄС одразу десяти нових членів. («Інтеграційне прискорення» зламало колишню «логіку хвиль» в її старому трактуванні, за якою країнами першого ешелону вважались країни — члени ЦЕФ-

ТА (Чехія, Польща, Угорщина, Словаччина, Болгарія, Румунія), а також Естонія, Литва, Латвія, другого — Словенія, Хорватія, Македонія, Боснія та Герцеговина, Албанія, Сербія та Чорногорія, а Україна, Росія, Білорусь, Молдова вважалися такими, що становлять третій ешелон країн-кандидатів. Як відомо, не всі країни «першого ешелону» увійшли до «щасливої десятки», в той час як до неї потрапили раніше неочікувані кандидати). Причому Комісар ЄС з питань розширення Гюнтер Ферхойген (Gunther Verheugen) висловив сподівання, що ще протягом грецького головування будуть такі розв'язані питання підготовки до вступу в ЄС Румунії та Болгарії, а також відбудеться поглиблення співробітництва з Туреччиною.

Для України перспективи інтеграції не стали сприятливішими: досить несподівано для нашої держави, але, вочевидь, логічно для ЄС, виникла формула «сусідства» з достатньо непевними перспективами щодо подальшого розширення Євросоюзу взагалі. Вповні можливо припустити, що запланована інтенсифікація роботи Європейської Конвенції та представлення нею у середині 2004 р. проекту Конституції ЄС можуть формалізувати невідповідність параметрів українського розвитку загальноєвропейським, отже факт розширення та поглиблення «внутрішньої» інтеграції може завадити подальшому приєднанню до цього блоку. Інакше кажучи, може виникнути традиційна дилема: інтеграція в глибину або в ширину, розв'язання якої може відбутися явно не на користь Україні.

Ряд галузей економіки України (чорна металургія, сільське господарство, легка та харчова промисловість та деякі інші), які сьогодні відіграють в ній пріоритетну роль, недостатньо вписуються у пріоритети розвитку єдиного ринку ЄС, що може зумовити його дестабілізацію в разі швидкого входження України в європейські структури. Рівень міжнародної конкурентоспроможності основної маси українських підприємств на сьогодні настільки відстає від рівня ЄС, що прийняття єдиних правил конкуренції ЄС викличе в Україні їх неминучий та швидкий крах. Фінансовий стан України не дозволяє, і в найближчій перспективі навряд чи буде дозволяти нести важкий тягар внесків до бюджету ЄС.

Враховуючи, що країни Центрально-Східної Європи практично переорієнтувались на ринки ЄС, можна очікувати, що умови конкурентної діяльності вітчизняних виробників будуть непростими і на ринках країн, що раніше входили до Східного блоку [56, с.98].

Розширення Європейського Союзу, які відбулися 1 травня 2004 року та 1 січня 2007 року призвели до історичних змін політичних, географічних та економічних умов для України та Євросоюзу. Як результат, Європейський Союз та Україна мають спільний кордон та політичну і економічну взаємопов'язаність. Розширення дає можливість для України та Європейського Союзу розвивати якомога тісніші відносини, що виходитимуть поза рамки співробітництва до поступової економічної інтеграції та поглиблення політичного співробітництва. Співпраця Європейського Союзу та України лежить в площині виконання Плану дій в рамках Європейської політики сусідства, який розрахований на три роки. Імплементация Плану дій значно наблизить українське законодавство, норми та стандарти до законодавства Європейського Союзу. Він також закладає міцну основу для подальшої економічної інтеграції, включаючи через спільні зусилля у напрямку Зони вільної торгівлі ЄС — Україна після вступу до СОТ, на основі ухвалення та реалізації економічних та торговельних норм та правил, які сприятимуть посиленню торгівлі, інвестування та зростання. План дій сприятиме розробці та реалізації стратегій та заходів, спрямованих на забезпечення економічного зростання та соціального зближення, зростання життєвого рівня та захисту навколишнього середовища, забезпечуючи тим самим досягнення довгострокової цілі сталого розвитку. Головні положення, які передбачені даною програмою:

- прийняття та імплементация законодавства з питань ПДВ та акцизного збору, що відповідає положенням УПС і нормам СОТ;
- забезпечення відповідності вільних економічних зон правилам СОТ відповідно до зобов'язань України щодо СОТ, розпочати процес приведення законодавства України про вільні економічні зони у відповідність до законодавства ЄС;
- вирішення питань щодо існуючої заборгованості з відшкодування ПДВ та запобігання накопиченню нової заборгованості, у т. ч. через забезпечення ефективних процедур і виділення достатніх ресурсів;
- скасування дискримінаційного режиму використання податкових векселів, у т. ч. за допомогою внесення відповідних змін до законодавства;
- необхідність започаткування конструктивного діалогу зі спрощення візового режиму між Україною та ЄС з метою підготов-

ки до майбутніх переговорів щодо укладення угоди про спрощення візового режиму;

- гармонізація законодавства, норм та стандартів України до законодавства, норм та стандартів Європейського Союзу;
- розширення контактів та співробітництва на транскордонному та регіональному рівнях з сусідніми новими державами — членами ЄС шляхом використання можливостей, що виникають в зв'язку із розширенням ЄС.

## Розділ 2.

### Трансформаційні процеси в країнах — членах Євросони в контексті співпраці з Україною

#### 2.1. Становлення економічно-соціальних процесів в Євросоні

Розвиток економіко-соціальних процесів в Європейському Союзі до 2004 року відбувався стабільними темпами, згідно конкурентно-здатності кожної з країн-учасниць та враховуючи їх тенденції до розширення.

Еволюція становлення та розвитку Європейського Союзу розпочинається з 50-х років ХХ століття. Першим етапом створення Європейського Союзу був Паризький договір (8 квітня 1951 р.) Європейського об'єднання вугілля і сталі, який набрав чинності в серпні 1952 року. Творцями ЄОВС стали: Франція, ФРН, Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди.

Метою угоди було сприяти економічному зближенню між країнами, які увійшли до нього, шляхом створення єдиного ринку вугілля і сталі. Відповідно — в 1953 році проведено скасування митних обмежень в торгівлі залізом і бруттом, а дещо пізніше і сталлю, в 1954 році — на спеціальні сталі.

Другий етап пов'язаний з Римським договором (25 березня 1957 р.) про створення Європейського економічного співробітництва (ЄЕС) та ЄВРАТОМу, який набрав чинності 1 січня 1958 року. Творцями ЄЕС і ЄВРАТОМу стали ті ж самі 6 європейських країн.

Етапом інтеграції «спільний ринок» стало забезпечення постійного і збалансованого розвитку економік країн-учасниць, підвищення рівня життя населення шляхом забезпечення свободи переміщення капіталів, товарів і робочої сили.

На даному етапі заборонялися митні збори на імпорт та експорт між державами-членами, а також інші еквівалентні їм платежі. Це положення стосувалося продукції, виробленої в державах-членах, а також імпортованої із третіх країн, що перебуває у вільному обігу на території держав-членів. Окрім цього, забороня-

лися кількісні імпорتنі та експортні обмеження в торгівлі між державами-членами.

На початку 1961 р. кількісні обмеження у взаємній торгівлі були скасовані. З 1 липня 1968 р. також було ліквідовано всі митні тарифи у взаємній торгівлі. Три країни, які приєдналися до ЄЕС у 1973 р., скасували митні тарифи з 1977 р. Для Греції був встановлений перехідний період до 1985 р., для Іспанії та Португалії — до 1993 р., для окремих продовольчих товарів був встановлений 10-річний перехідний період. Цими процесами визначався третій етап розвитку Європейського Союзу.

Третій етап — об'єднання у 1967 році трьох співтовариств (ЄОВС, ЄВРОАТОМ, ЄЕС) і створення Європейських співтовариств (ЄС).

До складу ввійшли 6 країн, з 1973 — Велика Британія, Данія, Ірландія, у 1981 році — Греція, у 1986 — Іспанія, Португалія.

Цілями об'єднання визначено створення єдиної Європи шляхом поступового злиття національних економік і розвитку спільних інститутів.

Поступове злиття відбувалося за допомогою:

- формування спільного ринку на основі укладеного в 1968 році митного союзу і спільної політики, особливо с/г;
- створення європейської валютної системи (березень 1979 р.) з метою формування «зони валютної стабільності» в Європі. Механізм ЄВС ґрунтувався на ЕКЮ — складній валютній одиниці (кошику валют), з орієнтацією на єдину європейську валюту (євро);
- створення єдиного внутрішнього ринку (січень 1993 р.) у відповідності з єдиним європейським актом, підписаним у 1986 р.

У 1985 р. Європейська Комісія підготувала Білу книгу «Завершення підготування внутрішнього ринку», яка містила перелік із близько 300 заходів щодо уніфікації європейського ринку. Вона передбачала скасування митних формальностей на кордонах між країнами-членами; лібералізацію державних закупівель; створення спільних технічних стандартів для продукції та її поширення. Від 1 січня 1993 р. в Європейському Союзі був повністю відмінений митний контроль у взаємній торгівлі. Відтак товар, що імпортується, дістав можливість вільно рухатися територіями країн-членів, якщо він оформлений на будь-якій митниці країни ЄС. Таким чином, було закладено основи єдиного внутрішнього ринку Євросоюзу.

Четвертий етап пов'язаний з Маастрихтським договором (підписаний 12 країнами ЄС 7 лютого 1992 року і набрав чинності 1 листо-

пада 1993 року після ратифікації його всіма країнами) про утворення Європейського Союзу.

Донедавна до складу ЄС входили 15 країн: Ірландія, Греція, Данія, Нідерланди, Італія, Швеція, Португалія, Велика Британія, Люксембург, Франція, Бельгія, Іспанія, Австрія, Фінляндія, ФРН.

Основні цілі ЄС :

- закріплення результатів, досягнутих на попередніх етапах інтеграції країн ЄС, включаючи створення єдиного ринку;
- підвищення ефективності механізмів і органів Європейського Співробітництва;
- сприяння збалансованому, усталеному розвитку економіки і соціальної сфери в країнах—учасниках Європейського Співробітництва в умовах ліквідації внутрішніх кордонів між ними і поглибленню економічного та валютного союзу;
- підвищення ролі ЄС на міжнародній арені шляхом проведення єдиної зовнішньої політики;
- посилення захисту прав та інтересів громадян країн-учасниць шляхом введення громадянства ЄС.

Маастрихтський договір передбачав такі етапи розвитку ЄС:

***Перший етап до 31 грудня 1993 року.***

- повна лібералізація руху капіталів усередині ЄС;
- завершення формування єдиного внутрішнього ринку ЄС;
- розробка заходів по зближенню ряду економічних параметрів країн-учасниць з метою їх підготовки до участі в економічному та валютному союзі.

***Другий етап — з 1 січня 1994 року.***

- установа Європейського валютного інституту;
- тісна координація економічної політики країн-учасниць, санкції за недотримання рекомендацій ради ЄС;
- створення спеціального фонду сприяння фінансової підтримки найменш розвинутих країн.

***Третій етап з 1 січня 1999 року.***

- установа незалежної Європейської системи центральних банків на чолі з Європейським центральним банком, котрим керують лише представники країн-учасниць економічного та соціального союзу;
- установа твердо фіксованого курсу валют країн — членів економічного і валютного союзу між собою і по відношенню до євро;

- емісія банкнот євро Європейським центральним банком і національними банками з дозволу Ради управляючих ЄЦБ, заміна національних валют на євро — 2002 рік;
- єдина валютна політика країн — членів економічного і валютного союзу.

Програма по реалізації Маастрихтського договору вже виконана.

Договір про Європейський Союз передбачає істотні обмеження державного суверенітету в економічній галузі (питання податків, бюджету, валюти), у зовнішній політиці, в питаннях оборони та соціального регулювання.

За оцінками спеціалістів, економічний ефект від реалізації наміченої програми подальшого розвитку економічної інтеграції Західної Європи виявиться насамперед від економії на масштабах виробництва, зниження витрат виробництва, прискорення НТР, підвищення темпів економічного зростання, поліпшення умов торгівлі.

1 травня 2004 року ЄС поповнили 10 нових членів — Польща, Чехія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Мальта, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва. А з 1 січня 2007 — Румунія, Болгарія [317].

Політика розвитку країн Європейського Союзу базувалася на наступних принципах:

Першим принципом слід визначити процес усунення торгівельних бар'єрів та обмежень у світовій торгівлі, що сприяло ефективному розміщенню ресурсів, зростанню добробуту населення в окремих країнах та світовому розвитку загалом. Лібералізація торгівлі на національному ринку сприяла конкуренції, збільшенню мобільності факторів виробництва, а відповідно і підвищенню ефективності економіки.

Другий принцип визначає Європейський Союз як союз, який виконує функцію захисту певних сфер та галузей національних економік країн-членів від конкуренції з боку виробників третіх країн, поступово адаптуючи національних виробників до глобальної конкуренції.

Політика єдиного внутрішнього ринку ЄС формувалася у 50-ті роки в межах та визначалася процесом усунення кількісних обмежень у взаємній торгівлі європейських країн. Римські угоди 1957 р. поставили за мету поступову ліквідацію імпорتنих обмежень у взаємній торгівлі, створення митного союзу та спільного ринку.



## 2.2. Класифікація критеріїв членства в Європейському Союзі

### Копенгагенські критерії членства в Європейському Союзі

Критерії, яким мають відповідати країни-кандидати на вступ до Європейського Союзу (Копенгагенські критерії), були схвалені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені у червні 1993 р. і включають в себе:

- I. Стабільність інститутів, що гарантують демократію, верховенство права, повагу до прав людини, повагу і захист національних меншин (політичні критерії).
- II. Наявність дієвої ринкової економіки і здатність витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у межах ЄС (економічні критерії).
- III. Здатність узяти на себе зобов'язання, що випливають з членства в ЄС, включаючи суворе дотримання цілей політичного, економічного, валютного союзу (інші критерії).

### Політичні критерії

Членство в ЄС під кутом зору політичних стандартів вимагає від країни-кандидата стабільності інститутів, що гарантують демократію, верховенство права, повагу і захист меншин. Статтею 6 Договору про Європейський Союз закріплено, що «Союз базується на принципах свободи, демократії, поваги до прав людини і основних свобод та верховенства права».

Країни, які бажають стати членами ЄС, повинні не лише закріпити принципи демократії і верховенства права у своїх конституціях, але й втілювати їх у повсякденне життя. Конституції країн-заявників мають гарантувати демократичні свободи, включаючи політичний плюралізм, свободу слова і свободу совісті. Вони встановлюють демократичні інститути та незалежні органи правосуддя, органи конституційної юрисдикції, що створює умови для нормального функціонування державних установ, проведення вільних і справедливих виборів, періодичної зміни правлячої парламентської більшості, а також визнання важливої ролі опозиції у політичному житті.

З метою оцінки виконання країнами-кандидатами умов членства Європейська Комісія (ЕК) у кожному своєму Висновку виходить за

межі формального опису політичних інститутів і відносин між ними. На основі ряду детальних критеріїв вона оцінює, чи має демократія реальний характер. При цьому перевіряється, як захищаються конституційні права і свободи, зокрема, свобода слова в процесі діяльності політичних партій, неурядових організацій і засобів масової інформації.

### **Економічні критерії**

Відповідно до Копенгагенських критеріїв, вимоги до членства у сфері економіки полягають «у наявності як дієвої ринкової економіки, так і здатності витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у рамках ЄС».

Наявність дієвої ринкової економіки характеризується наступними елементами:

- рівновага між попитом і пропозицією як результат вільної взаємодії ринкових сил;
- лібералізація цін і торгівлі;
- відсутність перешкод для доступу на ринок і виходу з нього;
- наявність достатньої правової бази, включаючи регулювання права власності, виконання законів і контрактів;
- досягнення макроекономічної стабільності, включаючи цінову рівновагу, стабільність державного фінансування та платіжного балансу;
- суспільний консенсус щодо найважливіших питань економічної політики;
- достатня розвиненість фінансового сектору для спрямування збережень на інвестування виробництва.

Критерій здатності витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у рамках ЄС передбачає:

- наявність дієвої ринкової економіки з достатнім рівнем макроекономічної стабільності, що дає змогу суб'єктам ринку приймати рішення в атмосфері стабільності й передбачуваності;
- достатня кількість людських і матеріальних ресурсів, включаючи інфраструктуру (енергопостачання, телекомунікації, транспорт та ін.), рівень освіти і дослідницької діяльності;
- ступінь впливу урядової політики і законодавства на конкуренцію шляхом проведення торговельної політики, політики конкуренції, надання державної допомоги;

- рівень і темпи інтеграції держави в ЄС перед його розширенням;
- достатня частка малих фірм у структурі економіки, оскільки малі фірми отримують вигоду від спрощеного доступу на ринок.

### **Інші критерії**

Копенгагенська Європейська Рада дійшла висновку, що країни-кандидати мають бути здатними взяти на себе зобов'язання членства в ЄС у контексті відповідності цілям Договору про Європейський Союз, включаючи політичний, економічний і валютний Союз.

Спільна зовнішня політика і політика у сфері безпеки є головними складовими політичного союзу ЄС.

Важливим сегментом ЄС є Європейський економічний і валютний союз (ЕВС).

Однак слід розрізняти участь у валютному союзі, обов'язковому для усіх членів ЄС, і прийняття євро як єдиної валюти. Від нових членів не вимагається прийняття євро як єдиної валюти, навіть якщо вони беруть участь у ЕВС. Участь у ньому сприятиме розвитку країн-кандидатів, прийняттю у перспективі євро як єдиної валюти для усіх членів ЄС.

### **Виконання державами-кандидатами Копенгагенських критеріїв**

Згідно з рішенням Європейської Ради у Люксембурзі в 1997 р. ЄК було запропоновано подавати щорічні звіти про досягнутий прогрес країн-кандидатів у процесі приєднання з відповідними висновками. У них Комісія аналізує відповідність реформ, що проводяться у країнах-кандидатах з 1997 р., Копенгагенським критеріям. При цьому ЄК бере до уваги лише вжиті заходи, а не ті, що готуються. Це є універсальним методом, який дає можливість на основі об'єктивного підходу порівняти й оцінити реальний прогрес країн на шляху вступу до ЄС [318].

Оцінка реального прогресу проводиться на підставі різних джерел інформації:

- інформації, наданої країнами-кандидатами з метою внесення коректив до Висновків Комісії;
- інформації, отриманої під час зустрічей у рамках Європейських угод і перевірки адаптації законодавства;

- звітів Європейського парламенту, оцінках держав-членів, роботі міжнародних організацій, зокрема Ради Європи і ОБСЄ, міжнародних фінансових інститутів і неурядових організацій.

Таким чином, перед країнами-кандидатами стоять досить складні завдання, швидкість вирішення яких залежить від ефективності засобів їх розв'язання. Центральні органи ЄС не тільки контролюють процес досягнення відповідності критеріям вступу, але й намагаються розробляти ефективні програми для цих цілей.

Підготовлені на основі згаданого аналізу висновки щодо поданих країнами-кандидатами заяв на членство в ЄС відображають їх прогрес у досягненні відповідності Копенгагенським критеріям.

### **Шенгенська угода про кордони**

Згідно з умовами Амстердамського договору від жовтня 1997 року, Шенгенська угода про кордони є обов'язковим елементом для держав, які є членами Європейського Союзу.

Підписання Амстердамського договору надає гарантії того, що розширення ЄС не послабить захищеність Союзу від імпорту товарів за демпінговими цінами, нелегальної міграції та організованої злочинності та буде сприяти вільному пересуванню громадян в межах Шенгенської зони.

Шенгенська зона охоплює територію п'ятнадцяти європейських країн. Це Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Франція, Данія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія та Швеція. До неї входять дві країни, що не є членами ЄС — Ісландія та Норвегія. Шенгенська віза, що видана однією з учасниць угоди, дійсна на території всіх країн-учасниць.

Основними законодавчими документами Європейського Союзу (ЄС) є Єдиний Європейський Акт, Договір про Європейський Союз та Договори, що укладають Європейські Співтовариства. В цих документах визначені: мета створення ЄС, інститути цієї організації, їх функції та порядок формування, викладені принципи функціонування ЄС, його компетенції, основні завдання і засади співробітництва.

Відповідно до цих документів метою ЄС є:

- сприяння проведенню збалансованої і довгострокової соціальної та економічної політики, зокрема шляхом створення простору без внутрішніх кордонів, шляхом економічного та соціального вирівнювання, створення економічного і валютного союзу, що має на меті введення спільної валюти;

- утвердження Європейської спільноти на міжнародній арені, зокрема шляхом проведення спільної зовнішньої політики та політики в галузі суспільної безпеки, яка могла б привести до створення у разі необхідності системи спільної оборони;
- посилення захисту прав та інтересів громадян держав-учасниць шляхом введення громадянства Союзу;
- розвиток тісного співробітництва у галузі судової практики та внутрішніх справ;
- збереження досягнутого рівня інтеграції Співтовариства і, виходячи з нього, визначення, якою мірою політика та форми співробітництва, що встановлені Договорами, потребують перегляду для забезпечення ефективності механізмів та інститутів ЄС.

### 2.3. Бюджет Європейського Союзу та основні джерела його фінансування

Серед головних джерел фінансування бюджету Європейського Союзу слід визначити податок на сільськогосподарські продукти та мито. До складу цих податків входять:

- податок на сільськогосподарські продукти, що накладається на імпорتنі продукти, які підлягають спільному регулюванню ЄС і які походять з третіх країн;
- податок на цукор, що накладається на фірми-виробники цукру, що компенсують діяльність Союзу, спрямовану на регулювання ринку цукру, а також кошти на його зберігання;
- податок на виробництво ізоглюкози, що має такий самий характер та цілі, як і податок на цукор.

Особливість податків на імпортовану й експортовану сільськогосподарську продукцію полягає в тому, що сфера їхнього застосування і ставки визначаються у рамках механізму єдиної аграрної політики, а порядок їхнього розрахунку і сплати регулюється Митним кодексом ЄС. По своїй суті ці податки не що інше, як мита на продовольчі товари.

Наступними власними надходженнями ЄС є мито, яке стягується при імпорті товарів з третіх країн. В рамках митного союзу застосовується Спільний митний тариф, який регулює розмір мита на товари, імпортовані до ЄС. Розмір митних ставок визначається ЄС, а не індивідуально окремими країнами-членами. Одночасно було ліквідовано мито в торгівлі між державами-членами. За отримання мита ЄС кожна держава може отримати 25 % коштів від загальних митних зборів на утримання власної митної адміністрації. Решта коштів переходить в бюджет ЄС. Частка мита у фінансуванні бюджету ЄС систематично зменшується, у 1988 році вона становила 30 %, а в даний час — близько 16 % [92].

Наступним, третім джерелом фінансування бюджету ЄС є доходи з податку на додану вартість. Спосіб розрахунку цих доходів є дуже складний та походить із застосування єдиної ставки для всього ЄС від бази ПДВ, визначеної в однаковий спосіб для всіх країн-членів. Теперішня частка внесків з ПДВ в загальній квоті власних коштів ЄС становить близько 24,7 % і систематично знижується, оскільки

країни-члени прийняли рішення про зменшення частки ПДВ у фінансуванні бюджету ЄС, з огляду на його негативний вплив на споживчий попит.

Останнім, четвертим джерелом фінансування бюджету ЄС, впровадженим у 1988 році, і разом з тим найважливішим джерелом фінансування діяльності ЄС є кошти з валового внутрішнього продукту (ВВП). Ці кошти полягають в отриманні однакового проценту (єдина відсоткова ставка) від ВВП окремих держав-членів. Єдина відсоткова ставка — це виражене в процентах співвідношення непокритих бюджетних витрат ЄС до суми ВВП всіх країн-членів. Ця ставка щороку визначається Єврокомісією. Впровадження даного джерела перш за все стабілізувало фінанси ЄС, а також надало можливість поступового росту бюджету при дотриманні ліміту витрат на визначеному рівні. Внесок ВВП дозволяє також в більшій мірі справедливо визначати рівень фінансування країнами-членами пропорційно до їх економічного потенціалу. Частка цього джерела фінансування бюджету ЄС становить в даний час близько 61 % та постійно зростає.

### **Бюджетні витрати Європейського Союзу**

Видатки на сільське господарство визначають 40—42 млрд. євро щорічно, що становить близько 45% всіх видатків з бюджету ЄС. Більшість коштів, близько 38 млрд. євро, призначені на реалізацію Спільної аграрної політики (САП), решта призначена для фінансування розвитку села. САП основні видатки призначає на регулювання сільськогосподарського ринку через доплати безпосередньо фермерам, доплати на експорт сільськогосподарської продукції в країни третього світу і т. п.

Наступним видом видатків з бюджету ЄС є видатки на структурну діяльність. Це другий за величиною розділ бюджету ЄС, а розмір залучених в ньому коштів сягає близько 30 млрд. євро, що становить біля 30% видатків Євросоюзу. Щоб скористатися коштами Структурних фондів та Фонду Союзу країни-члени повинні представити відповідні програми використання коштів, а також забезпечити відповідний рівень їх фінансування.

Згідно частини бюджету «Внутрішня політика» виплачуються кошти на реалізацію завдань, що головним чином скеровані на завершення формування Єдиного ринку. Кошти, передбачені в цьому розділі, становлять біля 7% (6 млрд. євро) бюджету. Основна діяльність, що фінансується, це:

- програми контролю за вирощуванням та виробництвом деяких сільськогосподарських продуктів (наприклад, вина, олії, овочів);
- створення та розвиток спільної транспортної політики;
- навчання і освітні, культурні, інформаційні програми;
- енергетична політика, безпека АЕС і проблеми довкілля;
- збільшення обсягів Єдиного ринку;
- наукові дослідження і технологічний розвиток з метою збільшення конкурентноздатності в галузях промисловості ЄС.

Біля 5% коштів бюджету ЄС видається Євросоюзом на розвиток третіх країн. Частина діяльності у цьому напрямку має т.зв. географічний (територіальний) аспект, а частина має т.зв. горизонтальний характер. Прикладом «горизонтальної діяльності», яку фінансує Євросоюз, є:

- гуманітарна допомога;
- ініціативи, які спрямовані на розвиток демократії;
- спільна закордонна політика і політика у галузі безпеки;
- членські внески ЄС в міжнародні організації, які підтримують країни, що розвиваються.

До географічних програм належать:

- програма ТАСІС для країн колишнього СРСР;
- співпраця з країнами Азії і Латинської Америки, що розвиваються;
- програма для Південної Африки.

Із загального бюджету ЄС також покриваються витрати на функціонування адміністрації Євросоюзу. В 2002 році призначено на дані цілі біля 4,7 млрд. євро (біля 5% бюджету ЄС). Ці кошти використовуються на зарплату для працівників, пенсії, на утримання приміщень, публікації постанов ЄС та інших документів, а також на фінансування дипломатичних представництв Євросоюзу в третіх країнах.

У 2000 році в загальному бюджеті Євросоюзу виділено кошти на фінансування допомоги країнам, з якими ведуться переговори про умови вступу до ЄС. З цих коштів фінансуються такі програми як PHARE, SAPARD і ISPA, що становить 3,1 млн. євро щорічно.

Податкова система ЄС являє собою сукупність обов'язкових платежів податкового характеру, стягнутих у бюджет Союзу.

З початку утворення Європейських співтовариств непрямі кумулятивні податки, які існували в державах-членах, відрізнялися як



за способом стягнення, так і за розміром ставок, що призводило до ускладнення руху товарів всередині спільного ринку. Проте основним недоліком кумулятивних податків (податку з обігу, з продажу, з оптового продажу) було їх стягнення з повної вартості товару на кожному етапі виробництва останнього. Це обтяжувало кінцеву ціну товару настільки, наскільки чисельними були операції купівлі-продажу в процесі виробництва й розподілу товару. Складність стягнення кумулятивних податків призвела до неефективності впровадження середніх компенсаційних ставок щодо їх відшкодування, що застосовувалися на кордонах держав-членів з метою вирівнювання умов експорту й імпорту продукції.

Вирішенню проблеми кумулятивних податків мало сприяти проведеної уніфікації систем оподаткування в державах-членах. Проте, через збереження за державами-членами ЄЕС податкового суверенітету уніфікація, яка передбачала створення єдиної податкової системи в ЄЕС, виявилась неможливою. Натомість, на початку 60-х років ЄЕС мало за мету гармонізацію непрямих податків, яка полягала у введенні єдиного для всіх держав-членів непрямого податку на споживання та встановленні єдиних принципів його стягнення. Таким податком став податок на додану вартість, структура якого дозволяла втілити вимогу Договору про заснування Європейського Економічного Співтовариства 1957 р. про нейтральне фіскальне ставлення держав-членів до імпортованих товарів та товарів національного виробництва.

Відповідно, п'ять держав з шести, що первісно утворили ЄЕС, замінили кумулятивні податки з обігу податком на додану вартість. Регулювання більшості питань, пов'язаних із особливостями застосування податку, обидві директиви залишали на розсуд держав-членів. В 1977 р. було прийнято Шосту директиву 77/388/ЕЕС «Про гармонізацію законодавств держав-членів у сфері податків з обігу — спільна система податку на додану вартість: єдині умови обчислення». Шоста директива стала базовим нормативно-правовим актом ЄЕС з питань ПДВ, яку за критерієм обсягу регулювання можна порівняти з національним законом.

Платником податку на додану вартість Шоста директива визначає фізичну або юридичну особу, яка самостійно займається будь-якою економічною діяльністю незалежно від цілей, місця й результатів такої діяльності (це може бути виробництво, сільське господарство, торгівля, професійна діяльність, послуги тощо). Критерій са-

мостійності ведення економічної діяльності виключає з кола платників податків найманих працівників та осіб, які працюють за трудовими угодами.

Зазначена директива визначає, що об'єктом оподаткування ПДВ є операції з поставок (надання) товарів/послуг та імпорту товарів, здійснювані за відшкодування. Отримане за такі операції відшкодування є базою оподаткування. Обов'язковою умовою при визначенні бази оподаткування ПДВ є наявність безпосереднього зв'язку (правовідносин з приводу предмету поставки) між наданим товаром/послугою та отриманим відшкодуванням. Для товарів/послуг, проданих всередині ЄС, база оподаткування включає податки, збори та інші обов'язкові платежі, крім ПДВ, а також додаткові витрати — комісійні платежі, витрати на пакування, транспортування й страхування.

В умовах єдиного ринку, територія якого майже повністю співпадає з територією держав-членів ЄС і територією застосування законодавства ЄС про податок на додану вартість, важливим з точки зору оподаткування ПДВ є визначення місця здійснення оподатковуваних операцій. Шоста директива встановлює єдині правила визначення місця здійснення поставки. Якщо товар транспортується, місцем здійснення поставки є місце його відправлення. При відправленні товару з території третьої держави місцем поставки є держава імпорту товару. Якщо товар не транспортується й не відправляється шляхом диспетчеризації, місцем його поставки є місцезнаходження товару під час здійснення операції поставки.

Податкове зобов'язання щодо імпортованих товарів настає на момент їх ввезення на територію Співтовариства. Дата виникнення податкового зобов'язання щодо сплати ПДВ з імпортованих товарів, з яких стягуються митні платежі, сільськогосподарські збори та інші спільні для Співтовариства обов'язкові платежі, може співпадати з датою виникнення податкових зобов'язань з таких платежів. Якщо з імпортованих товарів не стягується жоден спільний податок для платежів, держави-члени можуть застосувати для визначення часу виникнення податкових зобов'язань з ПДВ відповідні правила визначення дати виникнення податкових зобов'язань з митних платежів.

Разом з виникненням зобов'язання щодо сплати ПДВ у платника податку виникає право його зменшення. Шоста директива дозволяє зменшувати податкове зобов'язання на:

- 1) суму ПДВ, сплачену за товари/послуги, отримані від іншого платника податку;

- 2) суму ПДВ, сплачену за імпортовані товари;
- 3) суму ПДВ за товари/послуги, які застосовані в підприємницькій діяльності та які оподатковуються частково в разі їх придбання в іншого платника податку.

Право на зменшення податку або бюджетне відшкодування виникає також при застосуванні товарів і послуг в операціях, що стосуються економічної діяльності, здійснюваної за межами ЄС, якщо за такими операціями в разі їх здійснення на території держави-члена ЄС виникає право зменшення податкового зобов'язання.

З січня 1993 р., згідно з Директивою Ради 92/77/ЄС, звичайна ставка ПДВ в ЄС не може бути меншою ніж 15 %. У певних випадках до поставок товарів і послуг можуть застосовуватися зменшені ставки, які дорівнюють або є більшими ніж 5 % та застосовуються виключно до окремих товарів і послуг соціального та культурного значення. До них належать харчові продукти, фармацевтичні продукти, послуги з транспортування пасажирів, книги, газети й періодичні видання, квітки на вистави, до музеїв та подібних закладів, житлове будівництво, розміщення в готелях, медичний догляд у лікарнях, поставки електроенергії та газу.

Шоста директива містить деталізований перелік операцій, які звільнені від оподаткування. В якості прикладу розглянемо внутрішні операції, звільнені від ПДВ. Це здійснювані в громадських цілях послуги державної поштової служби, державних лікарняних установ; медичні послуги професійного та середнього медичного персоналу; донорство людських органів, крові та молока; послуги дантистів; послуги, що надають незалежні об'єднання осіб, діяльність яких звільнена або не підлягає оподаткуванню ПДВ; роботи в сфері соціального забезпечення; послуги й товари благодійних організацій для захисту дітей та молоді; шкільне або університетське навчання, практика на канікулах або перепідготовка дітей та молоді; освіта, яку вчителі надають приватно; послуги релігійних і філософських інституцій з метою духовного збагачення населення; надання неприбутковими організаціями своїм членам послуг і товарів за підпискою; послуги неприбуткових організацій щодо спортивного та фізичного навчання; певні культурні послуги й товари, що надаються державними органами; діяльність зазначених організацій щодо мобілізації капіталу для власних цілей; надання транспортних послуг хворим або пораненим особам у спеціальних транспортних засобах; діяльність громадського радіо й телебачення, крім комерційної діяльності.

Також звільнюються від оподаткування ПДВ такі операції: страхування й перестрахування; лізинг нерухомого майна (крім готелів, турбаз, місць кемпінгу й паркування, інстальованого обладнання та машин, сейфів); надання кредиту; управління кредитором гарантіями кредиту; операції щодо депозитів, поточних рахунків, платежів, трансферів, боргів, чеків та інших інструментів (за винятком стягнення заборгованості й факторингу); операції з валютою, банкнотами та монетами, що виступають платіжним засобом (крім предметів колекціонування; операції з акціями, частками компаній, борговими зобов'язаннями та іншими цінними паперами, крім операцій щодо їх збереження й управління); операції з правовстановлюючими документами; операції з цінними паперами, які визначають отримання процентів від нерухомості або встановлюють право власності на нерухомість або її частину; операції з правами користування нерухомістю; управління інвестиційними фондами; продаж за номінальною вартістю поштових, фіскальних та інших марок; лотереї й інші форми грошових ігор; продаж будівель або їх частин та земельних ділянок, на яких вони розташовані; продаж земельних ділянок, на яких немає будівель. Директива звільняє від оподаткування ПДВ цілий ряд операцій з імпорту, експорту та міжнародних перевезень.

Директива передбачає можливість впровадження спеціальних схем оподаткування ПДВ для малих підприємств. Так, держави-члени, які зазнають труднощів у застосуванні нормальної схеми оподаткування щодо малих підприємств у зв'язку з структурою або особливістю діяльності останніх, можуть ввести спрощену процедуру за умов, що вона не призводить до зменшення податку.

## 2.4. Митно-тарифна політика Європейського Союзу

Кожен етап економічної інтеграції, який проходили країни Європейського Союзу, визначався певними змінами, характерними для даного періоду. В зоні вільної торгівлі кожна країна зі своїми партнерами взаємно має скасовувати митні збори, проте зберігати право самостійно встановлювати митні тарифи на товари, які надходять з інших країн. В митному союзі країни скасовують мито між собою, узгоджують однакову ставку митного збору — єдиний зовнішній тариф на всі товари, які надходять з-за кордону союзу незалежно від їх походження. Звернувшись до історичних процесів, які відбувалися в Європейському Союзі, слід відмітити, що не всі країни вільно відмовлялися від митних стягнень. Проте, Римська угода, яка передбачала скасування квот і митних тарифів, прагнула запровадити чотири типу свободи ЄС. А саме для досягнення першої свободи слід скасувати захисні тарифи; друга свобода — вільний рух капіталу; третя — робоча сила; четверта — свобода надання послуг в усьому Європейському Співтоваристві.

Незважаючи на прогрес митно-тарифної діяльності Європейського Союзу, певні обмеження залишаються. Більшість з них пояснюється тим, що країни—члени Європейського Союзу зберігають власні акцизні збори і продовжують застосовувати різні ставки ПДВ — форми непрямого оподаткування. На сьогодні питання оподаткування залишається відкритим. Наприклад, Великобританія відрізняється від інших держав-членів, бо в країні не стягуються податки на такі товари як дитяче взуття, харчові продукти, книги, газети, в той час як в інших країнах ставка ПДВ коливається від 5% до 33% [66].

Існують також розбіжності в акцизних зборах, особливо між Сполученим Королівством і Францією, які пояснюються як економічними так і соціальними, етнічними аспектами.

Зовнішньоторговельна політика Європейського Союзу спрямована на лібералізацію експорту й імпорту, поступове зменшення тарифу та усунення нетарифних заходів, що стримують міжнародний обмін.

В той же час вона зберігає достатньо високий рівень захисту найбільш вразливих секторів і сфер внутрішнього ринку ЄС через митні та нетарифні обмеження. Поступове відкриття внутрішнього

ринку ЄС для окремих галузей та продукції певних груп країн, дає можливість виробникам із країн ЄС поступово адаптуватися до умов та тиску конкуренції з боку третіх країн.

Структура та рівні єдиного митного тарифу ЄС є наступними. *По-перше*, рівень єдиного митного тарифу ЄС постійно знижується на підставі домовленостей у межах раундів переговорів ГАТТ/СОТ. Окремі товари (масляничне насіння, корм для худоби, мінеральні продукти — окрім палива, дерево, гума) обкладаються імпорнтними зборами замість мита.

*По-друге*, ЄС зберігає митний та нетарифний захист деяких видів чутливої сільськогосподарської продукції у межах Єдиної сільськогосподарської політики Союзу. Наприклад, імпорнтне мито на цукор становить 80%, на тютюнові вироби — 180%. Кількісні обмеження застосовуються для захисту інших чутливих галузей та товарів: продукції чорної металургії, текстилю, хімікатів, взуття, скляних виробів.

*По-третє*, ЄС широко використовує різні схеми преференцій, що надаються окремим країнам та групам країн. Наприклад, існують: загальна схема преференцій для країн, що розвиваються; розширені пільги для країн АКТ у межах Ломейських та Котонських угод, а також країн — сусідів ЄС у Північній Африці та Близькому Сході (Алжир, Марокко, Туніс, Єгипет, Йорданія, Ліван, Сирія); Угоди про вільну торгівлю промисловою продукцією з Ізраїлем. ЄС надає значні преференції країнам Андського пакту та Центральної Америки з метою боротьби з розповсюдженням наркоматеріалів.

ЄС пропонує створити до 2010р. Європейсько-Середземноморську зону вільної торгівлі і вже має дев'ять угод про зону вільної торгівлі з країнами регіону. Угоди про вільну торгівлю також діють із Південною Африкою та Мексикою. Ведуться переговори з країнами Латинської Америки (Меркосур та Чілі), країнами — членами Ради співробітництва країн Перської затоки (Саудівська Аравія, Бахрейн, Кувейт, ОАЕ, Оман).

Найбільші преференції мають країни, що розвиваються. Перш за все, на них поширюється Загальна система преференцій. З 1964 р. для окремих країн Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону (АКТ) ЄС надає спеціальні торговельні преференції (Яунде-I на 1964-1970 рр. для 18 країн, Яунде-II на 1971-1975 рр., Ломе-I на 1975-1980 рр., Ломе-II на 1980-1985 рр., Ломе-III на 1985-1989 рр. для 66 країн, Ломе-IV на 1990-2000 рр. для 69 країн, Котону на 2000-

2005 рр. для 77 країн). З 2008 р. ці угоди будуть замінені на Угоди економічного партнерства [82].

Для найменш розвинених країн з 2001р. ЄС запропонував нову ініціативу «Все, крім зброї» (Everything But Arms — ЕВА), яка передбачає вільний доступ на ринки Союзу всіх товарів без мита та квот, окрім свіжих бананів, рису і цукру, ринки яких відкриваються поступово (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Зменшення мита та квот ЄС на рис і цукор для найменш розвинених країн за ініціативою ЕВА у 2001-2008 рр.**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Рис</b>								
Зменшення тарифу (%)	0	0	0	0	0	0	50	80
Тарифна квота (тонн)	1,517	1,895	2,329	3,829	4,403	4,063	5,823	6,698
<b>Цукор</b>								
Зменшення тарифу (%)	0	0	0	0	0	0	50	80
Тарифна квота (тонн)	4,185	5,313	8,110	112,827	129,751	49,213	171,595	197,335

*По-четверте*, Європейський Союз активно використовує нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі, перш за все паратарифні інструменти; податки на додану вартість; акцизи; сільськогосподарський збір; компенсаційний збір; антидемпінгові заходи; компенсаційне мито; кількісні обмеження (квоти); імпортні заборони; добровільне обмеження експорту; ліцензування; технічні вимоги.

В своїй політиці ЄС достатньо широко використовує добровільне обмеження експорту в інші країни продукції текстильної, швейної, взуттєвої галузей промисловості, чорної металургії, верстатів, автомобілів, побутової електроніки, посуду тощо. Загалом, слід зазначити, що зовнішньоекономічна політика країн Європейського Союзу направлена на підтримку та захист національних виробників.

## 2.5. Економічний вплив розширення ЄС в 2004 році на економіку держав-членів

Розширення Союзу в 2004 році стало важливим етапом відносно спокійної адаптації економік ЄС-10 до нових умов конкурентного середовища Єдиного внутрішнього ринку ЄС. Позитивні наслідки розширення відчули як нові країни-члени (насамперед), так і меншою мірою старі на всіх рівнях реалізації економічних ефектів цього процесу: споживачі, виробники, національні економіки, інтеграційне об'єднання в цілому.

Країни ЄС-10 мають стабільні та достатньо високі темпи економічного зростання, посилюється макроекономічна стабільність їхнього розвитку, зростає зайнятість та зменшується безробіття, швидкими темпами відбувається соціальне зближення з найрозвиненішими країнами ЄС, зростає конкурентоспроможність національних виробників як на ринках Союзу, так і третіх країн.

Підготовка до вступу цих країн до ЄС тривала понад десять років, більш інтенсивно — з 1997-го, коли було прийнято рішення про перспективи розширення. З урахуванням перехідних положень у певних галузях та сферах цей процес для ЄС-10 повністю завершиться у 2009 році. За час підготовки до вступу країни-новачки успішно трансформували свої економіки з планових до ефективно функціонуючих ринкових. На відміну від інших держав Східної Європи, кризові явища в економіках цих країн на початку 90-х років були нетривалими, і з 1993-1994 років вони вже мали позитивні темпи економічного зростання, передусім внаслідок ефективних ринкових реформ.

За час безпосередньої підготовки до вступу та після нього темпи економічного зростання ЄС-10 були в 1,7 раза вищими за відповідні економічні показники ЄС-15. За умов збереження цього співвідношення країни ЄС-10 за 35 років досягнуть рівнів економічного розвитку ЄС-15. В 1997-2005 роках ВВП на душу населення в ЄС-10 зріс із 44,3 до 52,1% від рівня ЄС-15. Темпи щорічного зростання реальної заробітної плати за останні десять років в ЄС-10 були у 3,5 рази вищими, ніж в ЄС-15. За цей період країни ЄС-10 істотно поліпшили індекси розвитку людського потенціалу за оцінками ПРООН, особливо це стосується Латвії, Литви, Естонії, Словаччини та Угорщини.



Країни — нові члени ЄС за період існування організації досягли та підтримують високий рівень макроекономічної стабільності. За роки підготовки до вступу рівень інфляції тут скоротився утричі, наблизившись до середніх показників ЄС-15. Водночас у 2005 році зберігалася істотна різниця в її темпах по окремих нових членах — від 1,6% у Чехії до 6,9% — у Латвії. Інфляційний тиск усе ж таки залишився значним, він зумовлений процесами цінової конвергенції, зростанням заробітної плати, адаптацією непрямих податків до вимог ЄС, помітними коливаннями цін на товари по окремих країнах як складових Єдиного ринку ЄС.

Показником макроекономічної стабілізації та конвергенції з ЄС-15 стало істотне зниження відсоткової ставки — у середньому по ЄС-10 за 2001-2005 роки з 8,1 до 4,4%. Це було наслідком позитивних очікувань щодо рівнів інфляції, зменшення премії за ризик, появи реальної перспективи входження нових членів ЄС до валютного союзу.

Відчутно поліпшилися також показники дефіциту державного бюджету країн — у середньому з -3,2 до -2,9% від ВВП за цей же період, що відповідає маастрихтському критерію (-3%). Найкращі показники тут мають Естонія та Латвія, найгірші — Угорщина та Мальта. За цей час погіршили свої показники лише дві країни — Угорщина та Польща. Державний борг у середньому по нових членах Союзу зріс із 37,4 до 41,1% від ВВП, однак залишається істотно нижчим за маастрихтський критерій (60%) і показник ЄС-15 (64,6%). При цьому в п'яти країнах він зріс, а в інших п'яти — зменшився.

Непостійну тенденцію мала зміна рівнів безробіття. Його рівень зростав у 1998—2002 роках, а з 2002 почав зменшуватися, особливо у 2005 році, коли зайнятість зросла на 1,5%. За 2004-2005 роки рівень безробіття в ЄС-10 зменшився з 14,3 до 13,4%, що втім істотно перевищує відповідний показник в ЄС-15 — 7,9%. Незважаючи на позитивні тенденції до й після вступу до ЄС, характерними для ринку робочої сили в ЄС-10 залишаються високий рівень безробіття, особливо серед молоді; значна незайнятість низькокваліфікованої робочої сили; значні регіональні розбіжності у рівнях безробіття [46].

До розширення вельми невизначеними були можливі наслідки масової міграції робочої сили з країн ЄС-10 до ЄС-15. Довгострокові прогнози (до 15 років) оцінювали загальний обсяг міграції робочої сили до 3 млн. чол., тобто всього в 1,2% працездатного населення ЄС-15 2020 року. Короткострокові прогнози визначили цей обсяг на рівні 300-350 тис. чол. у перші роки розширення. Однак перші два роки

показали, що відсоток робочої сили з країн-нових членів на ринках ЄС-15 є достатньо стабільним до і після вступу, з невеликим збільшенням у Великобританії, Австрії та Ірландії. Її обсяг просто недостатній, аби істотно вплинути на структуру та рівні заробітної плати на ринках робочої сили ЄС-15. Міграція з третіх країн викликає значно більшу стурбованість у європейських країнах.

Після розширення відчутні зрушення відбулися і в галузі сільського господарства ЄС-10. По-перше, після зняття обмежень торгівлі сільськогосподарською продукцією з країнами ЄС-15 та між самими новими членами у 2004 році зросла на 30%. По-друге, вступ до ЄС призвів до значного збільшення середніх доходів сільськогосподарських господарств в ЄС-10: за 2004-2005 роки — на 70% порівняно з періодом 1999-2003 років (особливо в Естонії + 132%, Латвії + 106%, Польщі + 95%, Литві + 92%). Передусім це стало наслідком прямих виплат виробникам у межах Спільної сільськогосподарської політики ЄС.

На частку ЄС-15 після розширення припадають 62% зовнішньої торгівлі ЄС-10 (в експорті до 67%) за високої відкритості їхніх економік: зовнішньоторговельний оборот становить 93% від ВВП. Якщо врахувати також зростання частки взаємної торгівлі в межах ЄС-10 (до 14% у 2005 році), можна зробити висновок про високу самодостатність і значущість саме ринку ЄС-25 для розвитку малих економік нових членів.

Позитивний характер економічних наслідків розширення ЄС для нових членів зумовлений системою факторів. Передусім йдеться про виникнення та реалізацію коротко- та середньострокових ефектів відповідних форм міжнародної інтеграції на етапах до і після вступу до Союзу: вільної торгівлі, митного союзу, спільного та єдиного ринків, економічного союзу. Усунення бар'єрів входу та виходу на Єдиний внутрішній ринок ЄС, відносно швидка та ефективна ринкова адаптація національних виробників до змін у національних і зовнішніх конкурентних середовищах призвели до кількісних та якісних зрушень в економічному розвитку нових членів Союзу.

Нарешті, за обмеженості внутрішніх ресурсів структурні зрушення та підвищення технологічного рівня національних економік ЄС-10 були б неможливі в існуючі строки та досягнутих обсягах без значних іноземних інвестицій. У 2004 р. накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій досягнув 191 млрд. євро, або 40% відповідного сумарного показника ВВП країн — нових членів Союзу. Питома вага

філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у Чехії, Угорщині, Польщі, Словаччині зросла з 9,3 до 41,3% у 1993-2003 роках.

Згідно статистичних даних в 2006 році в економіці об'єднаної Європи намітилися позитивні тенденції. Відносно 2005 року в регіоні зменшився рівень безробіття (до 7,2%), хоч в ряді країн цей показник залишається достатньо високим. Наприклад, у Польщі він 11%. Очікується зростання промвиробництва в Німеччині. Темпи економічного зростання економіки ЄС перевищили 2%, підійшовши впритул до 2,5%.

Позитивні процеси співпали в часі зі збільшенням жорсткості монетарної політики Федеральної Резервної Системи США, коли в 2005 р. ставка ФРС перевищила ставку Європейського Центрального Банку.

В сучасних умовах монетарна політика грає більш суттєву роль в економічній політиці, порівняно з фіскальною політикою. Завдяки короткому внутрішньому лагу вона більш гнучка, ніж фіскальна, хоч для її ефективності необхідно враховувати очікування ринку.

Вже в травні ринок був готовий до припинення фази зростання ставки долара, однак підвищення тривало. Значні подорожчання відбуваються на ринку кредитів, зменшується вартість житла та погіршилися звіти корпоративного сектора. Темпи економічного зростання знизилися до 1,6%. Ринок очікує від ФРС зниження дисконтної ставки на початку 2007 року або навіть раніше, незважаючи на те, що деякі члени Комітету по операціях на відкритих ринках заявляють про необхідність підвищення дисконтної ставки навіть в умовах стабілізації інфляційних процесів.

З іншого боку, ринок очікує підвищення дисконтної ставки Європейським Центральним Банком. І ЄЦБ повною мірою підготував ці очікування. Причиною цього оголошено збільшення інфляційних очікувань (інфляція в ЄС становила 2,5% — на наш погляд прийнятна, хоч саме з цього приводу ЄЦБ б'є тривогу).

Після підвищення дисконтної ставки ЄЦБ та зниження дисконтної ставки ФРС, найбільш очікуваною реакцією економіки ЄС буде погіршення показників зайнятості, зростання ризиків соціальної напруженості, зростання політичних ризиків приходу до влади представників праворадикальних політичних партій.

Цей прогноз може здійснитися в більш м'яких варіантах сценарію в умовах зниження світових цін на нафту та скорочення витрат за цією статтею витрат.

Основними індикаторами дослідження стали рівень розподілу доходів серед населення та відсоток домогосподарств, що перебувають під загрозою бідності.

Показник розподілу доходів серед населення відображає співвідношення доходів заможного населення країни (20% найзаможніших громадян) до рівня доходів біднішого населення (20% найменш заможних громадян). У Чехії цей показник складає 3,4. Середній показник Союзу становить 4,8. Найнижчим є рівень соціально-економічного розриву в Словенії (3,1), Угорщині (3,3) та Швеції (3,3), найвищим — у Португалії (7,3).

Відсоток чеських домогосподарств, що перебувають під загрозою бідності, становить 8% (цей показник є найнижчим у Союзі). Дещо вищими є дані Словенії (9%), Швеції, Фінляндії та Данії (близько 11%). Найвищими є показники Словаччини та Португалії (21%). Вважається, що домогосподарство перебуває під загрозою бідності, якщо його доходи дорівнюють 60% від середніх доходів у країні.

За оцінками експертів ЄК, ВВП Європейських співтовариств стабільно зростатиме. Так, за короткостроковими прогнозами Генерального Директорату Європейської Комісії «Економіка та Фінанси» щоквартальне зростання ВВП у Єврозоні складатиме від 0,5% до 0,9% на третій квартал 2007 р. і з 0,4% до 0,9% на четвертий квартал. Останнє уточнення прогнозу порівняно з липневим прогнозом показує незначне підвищення діапазону росту ВВП на третій квартал 2007 р. і незначне зниження на четвертий квартал 2007 р. Прогнозні показники росту ВВП на перший квартал 2008 р. знаходяться в діапазоні з 0,2% по 0,8% [284].

В Єврозоні та ЄС-25 ВВП зріс на 0,9% у другому кварталі 2007 р. порівняно з попереднім кварталом. Порівняно з другим кварталом 2006 р. ВВП зріс на 2,6% в Єврозоні і на 2,8% в ЄС-25. В абсолютних показниках зростання відбулося з 2737,54 до 2816,12 млрд. євро. Порівняно з аналогічним періодом минулого року (2 квартал 2005) ріст ВВП складав 0,4%. Показники Єврозони свідчать, що ці 12 країн ЄС мають провідні позиції в ЄС-25. Зокрема, у 2 кварталі 2007 р. ВВП Єврозони складав 73,9% від загального ВВП ЄС-25.

У Єврозоні щоквартальна динаміка зростання ВВП співпадає з динамікою росту ВВП по ЄС-25. Так, ВВП Єврозони зріс з 2014,03 у першому кварталі 2007 р. до 2080,72 млрд. євро у другому кварталі (зростання на 0,3%). Порівняно з другим кварталом 2006 р. зростання складало 0,4% (з 1983,5 до 2080,72 млрд. євро).

Серед країн, які мають найбільші частки у ВВП ЄС-27, є: Німеччина (частка коливається з тенденцією до зниження — 20,6% у першому кварталі 2005 р. порівняно з 20,4% у першому кварталі 2006 р. та 21,2% у другому кварталі 2005 р. порівняно з 20,2% у другому кварталі 2006 р.), Велика Британія має частку, яка коливається в межах з 16,4 до 16,8%, Франція, частка якої в загальному ВВП ЄС-24 у другому кварталі 2006 р. дещо знизилася порівняно з першим кварталом 2007 р. (з 16,1% до 15,9%) і збільшилась на 0,5% порівняно з другим кварталом 2006 р., Італія з часткою у другому кварталі 2006 р. 13%.

В розрізі по державах-членах найбільші темпи зростання ВВП спостерігались в Словаччині (+10,86% порівняно з першим кварталом 2006 року), Іспанії (+10,68%), Нідерландах (+9,27%) та Словенії (+9,22%). ВВП Німеччини порівняно з другим кварталом 2006 р. зменшився на -0,31%. Проте, серед негативних показників слід зазначити, що показник розподілу доходів серед населення відображає співвідношення доходів заможного населення країни (20% найзаможних громадян) до рівня доходів біднішого населення (20% найменш заможних громадян). У Чехії цей показник складає 3,4; в Словенії — 3,1; Угорщині — 3,3; Швеції — 3,3; Португалії — 7,3. Середній показник Союзу — 4,8. Відсоток господарств, що перебувають за межею бідності, — в Чехії — 8%, Фінляндії, Данії — 11%, Словенії — 9%, Швеції — 11%, Португалії, Словаччині — 21%. Вважається, що домогосподарство перебуває під загрозою бідності, якщо його доходи дорівнюють 60% від середніх доходів у країні.

Промислове виробництво в Єврозоні зменшилося на 0,1% в червні 2006 р. порівняно з попереднім місяцем. За перше півріччя 2006 р. промислове виробництво зросло на 4,3% порівняно з аналогічним періодом 2005 р. Щомісячне виробництво електроенергії та напівфабрикатів зросло, а виробництво засобів виробництва і товарів тривалого користування зменшилося.

Станом на 4 вересня валютний курс євро підсилювався відносно основних валют конкурентів Єврозони і склав з доларом США до 1,29 і японською ієною до 149. Є очікування на подальше збільшення ставок відсотка Європейського центрального банку.

Станом на липень 2006 р. рівень безробіття склав 7,8% і залишався незмінним порівняно з червнем. В аналогічний період 2005 р. показник склав 8,7%.

Впродовж другого кварталу 2006 р. інвестиції зросли на 2,1% в Єврозоні і на 1,9% в ЄС-25 (порівняно +0,9% в Єврозоні та +1,1% в ЄС-25 у першому кварталі 2006 р.). У порівнянні з основними конкурентами ЄС — США і Японією, ВВП США у другому кварталі 2006 р. зріс на 0,7% порівняно з 1,4% у першому кварталі 2006 р. і Японії на 0,2% у другому кварталі порівняно з +0,7% у попередньому кварталі.

Серед значних переваг розширення Європейського Союзу слід зазначити і певні проблеми економічного розвитку, які загострились та в різних формах переносяться на нові країни-члени. Тому в нових країнах ЄС залишаються проблеми безробіття, відставання від рівня соціально-економічного розвитку ЄС-15, не подолано технологічний розрив між цими групами країн, далеко не повністю вирішено питання соціальної конвергенції.

Перспектива розширення ЄС та безпосередньо вступ нових країн до Союзу стали важливим каталізатором ефективних ринкових трансформацій і позитивних структурних зрушень у національних економіках цих країн. Орієнтація на Єдиний внутрішній ринок ЄС сприяла модернізації технологічних основ їх національних економік, додала їм динамічності, підвищила конкурентоспроможність. Саме таким чином — як органічні складові економічної системи ЄС — нові країни-члени зустрічають виклики глобалізації, ефективно адаптуються до нових, більш жорстких, умов міжнародної конкуренції у XXI столітті. Їх досвід свідчить, що шлях входження малих економік до високо конкурентних міжнародних економічних угруповань повністю себе виправдовує.

Базисом, що забезпечив належну інтеграцію нових держав-членів до загального правового поля Європейського Союзу, була копітка робота над приведенням внутрішнього законодавства цих країн до нормативно-правової бази ЄС (*acquis communitare*), проведення структурної перебудови їхніх економік.

Станом на 8 березня 2006 року нові держави-члени прийняли 2654 з 2683 Директив Європейського Союзу або 99% всіх тих Директив, які вони зобов'язані імплементувати. Цей рівень імплементативності директив ЄС є навіть дещо вищим за середній рівень по ЄС-25 у цілому. Єдиною сферою, в якій в нових державах-членах, порівняно з ЄС-25, все ще спостерігається певне відставання, є конкурентне та антимонопольне законодавство. Нові держави-члени також показують кращі результати порівняно з країнами ЄС-15 по ступеню дотримання положень спільного законодавства. Окрім того, саме нові держа-

ви-члени посідають провідні позиції у ЄС-25 по повноті впровадження нових директив ЄС, зокрема, у сфері фінансових послуг.

Найзначніші обсяги витрат на впровадження *acquis communitare* новими державами-членами, на думку багатьох експертів, були пов'язані з приведенням законодавства у сфері захисту навколишнього середовища та транспорту, які коливались від 1 до 3% від ВВП щорічно. За оцінками експертів ЄК, загальна вартість приведення новими державами — членами ЄС законодавства у цій сфері складає 80-100 млрд. євро. Інший напрям — адаптація законодавства у транспортній сфері — також потребував від нових держав-членів значних обсягів інвестицій на покращання транспортної інфраструктури, зокрема доріг. Загальна вартість вжитих заходів на цьому напрямі, за оцінками ЄК, складала близько 100 млрд. євро.

Частково витрати нових держав-членів на приведення законодавства та проведення необхідних структурних реформ для входження до спільного внутрішнього ринку ЄС покривались за рахунок фінансування з боку Європейського Союзу. В цілому, за останні 15 років обсяги трансферів, отриманих ними від ЄС, склали біля 28 млрд. євро. З іншого боку, з 1 травня 2004 року нові держави-члени також зобов'язані робити внески до бюджету Європейського Союзу, обсяг яких у 2005 році склав біля 5,4 млрд. євро. У подальшому прогнозується збільшення цієї суми.

Таким чином, процес входження до Європейського Союзу вимагав від нових держав-членів значних зусиль по реформуванню економіки, фінансових витрат, а також був додатковим навантаженням на бюджети «старих» держав-членів ЄС. Не дивлячись на їх значний обсяг, трансфери, які отримували нові країни-члени, не покривали повністю витрат на адаптацію положень *acquis communitare*, що є необхідною умовою для участі у спільному ринку ЄС.

Активні процеси розширення Європейського Союзу на Схід можуть викликати негативні тенденції в розвитку економіки даної організації, пов'язані з тягарем нових відносно нижчих за рівнем розвитку країн — членів Європейського Союзу.



## 2.6. Стан країн Європейського Союзу на сучасному етапі, відкорогований вступом Румунії та Болгарії

Останнє розширення Європейського Союзу, яке відбулося 2 січня 2007 року та є особливим, ознаменувалося вступом Болгарії та Румунії. З одного боку, ЄС отримав за економічними показниками ще менш розвинуті країни, ніж десятка вступу 2004 року. ВВП на душу населення у цих країнах складає лише третину від загальноєвропейського рівня, при тому, що, наприклад, у Польщі на час її приєднання до ЄС цей показник становив 50%. Серед аналітиків існують також і побоювання, що болгарська та румунська економіки не витримають конкуренції при повному відкритті кордонів. Проте з іншого боку, Болгарія та Румунія є цікавими для ЄС наявною більш дешевою робочою силою, потенціалом для отримання інвестицій, що і стало поштовхом для Європейського Союзу в здійсненні своєї модернізації.

Європейський Союз надає вагому фінансову підтримку Болгарії та Румунії з метою проведення необхідного внутрішнього реформування. Обсяги такої підтримки на 2006 рік були визначені на рівні 523 млн. євро для Болгарії та 1023 млн. євро для Румунії.

Головними бар'єрними питаннями вступу Болгарії до ЄС були зауваження останніх закріпити країні-кандидату позитивні досягнення у сфері виконання політичних критеріїв вступу до ЄС, зокрема вжити додаткових заходів з метою посилення судової системи, боротьби з корупцією, торгівлі людьми та захисту прав національних меншин:

- посилити контроль у сільському господарстві;
- створити необхідну інфраструктуру у сфері безпеки продуктів харчування;
- здійснювати активну боротьбу з організованою злочинністю та корупцією;
- посилити фінансовий контроль за структурними фондами та фондами розвитку.

Питання входження до Європейського Союзу для Румунії були визначені в площині:

- створення структури акредитованих агенцій для виплат платежів фермерам в рамках єдиної сільськогосподарської політики ЄС;



- запровадження належним чином інтегрованої системи з управління та контролю у сфері сільського господарства;
- створення необхідної інфраструктури у сфері безпеки продуктів харчування;
- забезпечення входження інформаційної системи у сфері регулювання оподаткування до відповідної системи, що існує в ЄС.

Щодо макроекономічного розвитку Румунії, після досягнення рекордного рівня зростання у 2005 році через прискорення структурних змін, що негативно вплинуло на активність промислового сектора, темпи зростання ВВП уповільнились майже вдвічі та становили 4,1% у 2006 році. Індекс зростання споживчих цін у 2006 році зменшився до 9% порівняно з 11,9% у 2005 році. Дефіцит поточних платежів поглибився з 8,3% від ВВП у 2005 році до 8,7% від ВВП у 2006 році в основному за рахунок зростання прямих іноземних інвестицій, питома вага яких становила більше 75% від усього притоку товарів, послуг та капіталу до Румунії у 2006 році. При цьому, після зростання притоку прямих іноземних інвестицій до економіки Румунії у 2005 році до 8,4% від ВВП (в основному за рахунок приватизації) позитивна тенденція зберігалась також у 2006 році, коли цей показник становив 6,6% від ВВП. Загальний дефіцит бюджету Румунії зменшився у 2006 році до 0,4% від ВВП порівняно з 1,3% від ВВП у 2005 році. Негативний вплив на прибуткову частину бюджету мало скорочення ставок оподаткування капіталу та прибутку, а також зростання витратної частини бюджету за рахунок підвищення рівня заробітної плати у публічному секторі, збільшення обсягів субсидій та трансферів.

За економічними критеріями Болгарія та Румунія залишаються країнами з функціонуючою ринковою економікою, однак мають закріпити досягнуті успіхи з метою збереження конкурентоспроможності після входження до спільного ринку ЄС. З проблемних питань, які мають бути вирішені у цій сфері, експерти ЄК визначають необхідність зниження дефіциту поточних платежів та активізацію темпів росту ринку праці.

Отже, розширення Європейського Союзу на Схід має як позитивні так і негативні наслідки. Процес розширення є регулятором місця Союзу в Європі та світі, створює умови для функціонування ЄС як потужної організації, або в протилежному випадку дезінтегрує Європейський Союз.

До позитивних наслідків можна віднести збільшення спільного ринку (перш за все споживчого та робочої сили), активізацію торгі-

вельних відносин та зростання долі ВВП країн-членів ЄС у світовому ВВП. Негативною буде перш за все втрата динаміки економічного розвитку, витрачання значних коштів на перебудову економік нових членів та, внаслідок цього, послаблення позицій євро.

В результаті вступу до ЄС таких країн як Болгарія, Угорщина, Кіпр, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Чехія та Естонія населення ЄС збільшилося більш ніж на 100 млн., в той час як ВВП ЄС — лише на 5%. Це набагато менше, ніж показники всіх попередніх розширень.

Проблемою залишається неоднаковість економічного розвитку країн Єврозони з новими країнами-членами. Диференціація ускладнює процедуру зближення у всіх сферах, перш за все в економічній та правовій. Багато з країн-претендентів мають нерівномірний економічний розвиток власних регіонів, як, наприклад, Чехія (Прага — 75% ВВП/на душу населення від середнього по ЄС; Богемія — 40%), Польща (Варшава — 45%, центральна Польща — 26%), Угорщина. Основними проблемами, що існують в структурі економік країн ЦСЄ, є обтяженість їх сільським господарством, важкою та видобувною промисловістю, які потребують нагальної модернізації. В цих країнах зберігаються малоефективні адміністративна та судова системи, що значно ускладнює проведення подібних перетворень та, фактично, робить їх неможливими без активної допомоги самого ЄС. Це автоматично збільшує кількість територій-реципієнтів в Європейському Союзі та, разом із збільшенням необхідних дотацій на проведення спільної аграрної політики, накладає непосильний тягар на бюджет Співтовариств.

Розширення ЄС обумовлюється низкою проблем і у Європейському Валютному союзі. Очевидно, що нові члени ще довго будуть не в змозі приєднатися до нього, що може призвести до внутрішнього розподілу ЄС і виникнення нестабільної валютної зони. Проте, завдяки чітко визначеним планам вступу кожної з країн, дані проблеми стоять не надто гостро.

Із розширенням на схід Європейський Союз за основними ресурсними характеристиками приблизно дорівнюватиме північноамериканському полюсу, і, зважаючи на широкий спектр інтересів, отримує всі підстави конкурувати із останнім. Слід відмітити і економічне суперництво ЄС із азійськими державами — перш за все з Японією та новими індустріальними країнами Південно-Східної Азії. При цьому до сфери інтересів ЄС можуть потрапити регіони Близького Сходу,

Північної Африки, басейни Тихого океану та Карибського моря, атлантичні комунікації. ЄС отримає значні можливості для політичного впливу у Східній та Південній Європі, зможе впливати на безпеку в цьому регіоні та слугувати контрбалансом Росії.

Все це потребуватиме від європейських держав готовності до якісно нових дій у зовнішньополітичній сфері, адже ЄС фактично набуватиме статусу наддержави, діяльність якої значно відрізняється за масштабами та активністю від зовнішніх політик окремих країн, хоча б і досить потужних. Звичайно, що необхідною умовою для цього буде здатність держав-членів ЄС об'єднати свої зусилля у єдині зовнішньополітичні кроки.

Розширення ЄС в цьому сенсі створює цілий ряд проблем. Узгодження спільних дій безумовно ускладнюється, адже інтереси ЄС-27 істотно різняться. В даному випадку розширення відбувається за рахунок та всупереч поглибленню співробітництва, в тому числі і у сфері зовнішньої політики. Країни ЦСЄ знаходяться на початковому етапі державотворення, велику роль в них відіграє, наприклад, націоналізм; політичні культури Західної та Східної Європи різні, і це значно ускладнить формулювання спільних інтересів і тим більше впровадження спільних дій.

Вже зараз ЄС потребує інституційної реформи, яка б створила юридичну та інституційну базу для здійснення спільної зовнішньої політики. Маастрихтського договору явно замало, положення розділу V про Спільну Зовнішню Політику і Політику Безпеки залишають за національним рівнем забагато повноважень. Необхідно посилити ефективність наднаціональної виконавчої влади, без якої про спільні дії можна казати лише умовно. В цих умовах розширення ЄС може значно загальмувати розвиток спільної зовнішньої політики. Окрім того, що вступ нових членів означатиме більшу кількість інтересів, що їх потрібно буде узгоджувати, він також вплине на роботу інститутів Співтовариств.

Якщо Німеччина, вбачаючи у країнах ЦСЄ «органічне доповнення» власної економіки, підтримує процес розширення, незважаючи навіть на неминуче зростання витрат, Франція ставить до нього досить стримано, побоюючись величезних сільськогосподарських комплексів держав ЦСЄ, з одного боку, та їхньої проатлантичної орієнтації, з іншого, а Великобританія виступає за розширення, здебільшого вважаючи, що воно загальмує процес поглиблення, то середні і малі країни (в основному ті, що є бенефіці-

арами бюджету ЄС) є основними противниками розширення. Подібна диференціація всередині ЄС створює передумови для різних відносин нових членів із різними державами сучасного ЄС-15. Оскільки політичні рішення в Союзі приймаються на національному рівні, то й процес розширення можна розглядати не тільки як вступ нових членів до єдиного інтеграційного утворення, але й як збільшення сфери впливу окремих держав всередині ЄС. Таким чином створюються передумови для внутрішнього розподілу в ЄС, оскільки визначальними все ж таки є національні інтереси кожної країни-члена і країни-претендента.

Отже розширення ЄС одночасно несе в собі як потенційну користь, так і загрозу для зовнішньополітичної його діяльності. Важливим питанням спільноти на сьогодні є забезпечення високого ступеня координації зовнішніх політик держав-членів, що сприятиме стабільності на континенті та в конкретних країнах — членах Європейського Союзу.

Отже, розширення ЄС перш за все впливає на його внутрішній розвиток. Найбільш відчутним цей вплив буде у політичній та економічній сферах. Розширюючись, ЄС збільшує свій економічний потенціал, однак зменшує ефективність його використання. Збільшення витрат або зменшення кількості регіонів-бенефіціарів бюджету ЄС, або те та інше разом; десинхронізація фаз економічного розвитку різних країн-членів ЄС; структурна економічна дестабілізація; послаблення позицій євро та невизначеність подальшої долі Європейського валютного союзу — це ризики, з якими доведеться зіткнутися ЄС у найближчому майбутньому.

Політичні можливості і сфера інтересів розширеного ЄС збільшуються. Союз перетворюється на головного актора Європейського континенту із широкою зоною відповідальності.

Економічне зростання Китаю, Індії, Японії з населенням в два з половиною мільярди людей може стати конкурентом Європейському Союзу в вигляді супердержави поряд із США. Виходячи з цього, об'єднання Європи має бути перспективним та активніше включатися в процеси глобалізації, які повинні були б не тиснути на регіональні процеси Європейського Союзу, в доповнювати собою глобалізаційні тенденції світу.

Проблемою сучасного Європейського Союзу є старіння населення та глобалізаційні процеси, які тиснуть на європейську соціальну модель Союзу ззовні. Шляхом вирішення даних проблем може бути

врегулювання інституційних проблем, присутніх в Європейському Союзі та необхідність створення міцного союзу, який можливий при інтеграції в найвищий рівень — політичний союз.

## Розділ 3.

### Трансформаційні процеси в нових країнах — членах Європейського Союзу в контексті співпраці з Україною

#### 3.1. Стратегія економічного зростання в Центрально-Східному регіоні: передумови співробітництва з Україною

Підготовка до вступу країн Центрально-Східної Європи до Європейського Союзу тривала понад десять років, більш інтенсивно — з 1997-го, коли було прийнято рішення про перспективи розширення. З урахуванням перехідних положень у певних галузях та сферах цей процес для ЄС-10 повністю завершиться у 2009 році. За час підготовки до вступу нові країни успішно трансформували свої економіки з планових до ефективно функціонуючих ринкових (не стосується, центральноєвропейських країн, тобто ЄС-10 без Мальти та Кіпру). На відміну від інших держав Східної Європи, кризові явища в економіках цих країн на початку 90-х років були нетривалими, і з 1993-1994 років вони вже мали позитивні темпи економічного зростання, передусім внаслідок ефективних ринкових реформ, кардинальної переорієнтації зовнішньоекономічних зв'язків, інтеграції до Єдиного внутрішнього ринку ЄС.

За час безпосередньої підготовки до вступу та після нього темпи економічного зростання ЄС-10 були в 1,7 раза вищими за відповідні економічні показники ЄС-15. За умов збереження цього співвідношення країни ЄС-10 за 35 років досягнуть рівнів економічного розвитку ЄС-15. Уже в 1997-2005 роках ВВП на душу населення в ЄС-10 зріс із 44,3 до 52,1% від рівня ЄС-15. Темпи щорічного зростання реальної заробітної плати за останні десять років в ЄС-10 були у 3,5 раза вищими, ніж в ЄС-15. За цей період країни ЄС-10 істотно поліпшили індекси розвитку людського потенціалу за оцінками ПРООН, особливо це стосується Латвії, Литви, Естонії, Словаччини та Угорщини [276].

Країни—нові члени ЄС досягли та підтримують високий рівень макроекономічної стабільності. За роки підготовки до вступу рівень інфляції тут скоротився утричі, наблизившись до середніх показників ЄС-15. Водночас у 2005 році зберігалася істотна різниця в її темпах по окремих нових членах — від 1,6% у Чехії до 6,9 — у Латвії. Інфляційний тиск усе ж таки залишився значним, він зумовлений процесами цінової конвергенції, зростанням заробітної плати, адаптацією непрямих податків до вимог ЄС, помітними коливаннями цін на товари по окремих країнах як складових Єдиного ринку ЄС.

Показником макроекономічної стабілізації та конвергенції з ЄС-15 стало істотне зниження відсоткової ставки — у середньому по ЄС-10 за 2001-2005 роки з 8,1 до 4,4%. Це було наслідком позитивних очікувань щодо рівнів інфляції, зменшення премії за ризик, появи реальної перспективи входження нових членів ЄС до валютного союзу [182].

Відчутно поліпшилися також показники дефіциту державного бюджету країн — у середньому з -3,2 до -2,9% від ВВП за цей же період, що відповідає маастрихтському критерію (-3%). Найкращі показники тут мають Естонія та Латвія, найгірші — Угорщина та Мальта. За цей час погіршили свої показники лише дві країни — Угорщина та Польща. Державний борг у середньому по нових членах Союзу зріс із 37,4 до 41,1% від ВВП, однак залишається істотно нижчим за маастрихтський критерій (60%) і показник ЄС-15 (64,6%). При цьому в п'яти країнах він зріс, а в інших п'яти — зменшився.

Непостійну тенденцію мала зміна рівнів безробіття. Рівень безробіття зростав у 1998-2002 роках, а з 2002-го почав зменшуватися, особливо у 2005 році, коли зайнятість зросла на 1,5%. За 2004-2005 роки рівень безробіття в ЄС-10 зменшився з 14,3 до 13,4%, що, втім, істотно перевищує відповідний показник в ЄС-15 — 7,9%. Незважаючи на позитивні тенденції до й після вступу до ЄС, характерними для ринку робочої сили в ЄС-10 залишається високий рівень безробіття, особливо серед молоді; значна незайнятість низькокваліфікованої робочої сили; значні регіональні розбіжності у рівнях безробіття.

До розширення вельми невизначеними були можливі наслідки масової міграції робочої сили з країн ЄС-10 до ЄС-15. Довгострокові прогнози (до 15 років) оцінювали загальний обсяг міграції робочої сили до 3 млн. чол., тобто всього в 1,2% працездатного населення ЄС-15 2020 року. Короткострокові прогнози визначили цей обсяг на рівні 300-350 тис. чол. у перші роки розширення. Однак перші два роки

показали, що відсоток робочої сили з країн-нових членів на ринках ЄС-15 є достатньо стабільним до і після вступу, з невеликим збільшенням у Великобританії, Австрії та Ірландії. Її обсяг просто недостатній, аби істотно вплинути на структуру та рівні заробітної плати на ринках робочої сили ЄС-15. Міграція з третіх країн викликає значно більшу стурбованість у європейських країнах-реципієнтах.

Саме після розширення відчутні зрушення відбулися і в галузі сільського господарства ЄС-10. По-перше, після зняття обмежень торгівлі сільськогосподарською продукцією з країнами ЄС-15 та між самими новими членами у 2004 році зросла на 30%. По-друге, вступ до ЄС привів до значного збільшення середніх доходів сільськогосподарських господарств в ЄС-10: за 2004-2005 роки — на 70% порівняно з періодом 1999-2003 років (особливо в Естонії + 132%, Латвії + 106%, Польщі + 95%, Литві + 92%). Передусім це стало наслідком прямих виплат виробникам у межах Спільної сільськогосподарської політики ЄС, хоча їх вплив на підвищення продуктивності, рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, розвиток інших галузей національних економік нових членів оцінюється неоднозначно.

Вступ до ЄС нових країн став підтвердженням істотних структурних зрушень в їхніх національних економіках. По-перше, національні економіки нових країн-членів ЄС стають органічною складовою Єдиного внутрішнього ринку Союзу. На частку ЄС-15 після розширення припадають 62% зовнішньої торгівлі ЄС-10 (в експорті до 67%) за високої відкритості їхніх економік: зовнішньоторговельний оборот становить 93% від ВВП. Якщо врахувати також зростання частки взаємної торгівлі в межах ЄС-10 (до 14% у 2005 році), можна зробити висновок про високу самодостатність і значущість саме ринку ЄС-25 для розвитку малих економік нових членів.

По-друге, використовуючи існуючі конкурентні переваги, виробники ЄС-10 формують нові інтегровані виробничі системи, що об'єднують підприємства різних країн Союзу з метою організації досліджень, розробки, виробництва, збуту, обслуговування відповідної продукції. На внутрішньогалузеву торгівлю ЄС-10 з ЄС-15 припадає зараз до 60% взаємного товарообороту. Обсяг обміну проміжною продукцією становив у 1998-2003 роках до 7% ВВП нових членів ЄС.

По-третє, орієнтація на попит Єдиного внутрішнього ринку ЄС сприяє дифузії передових технологій в їх економіках, активно формує виробництва третього та четвертого технологічних укладів.



Так, у 1995-2001 роках практично всі країни-кандидати на вступ до ЄС значно підвищили свій індекс технологічного розвитку за оцінками ЮНКТАД та увійшли до групи країн із найвищою інноваційною активністю. При цьому питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у 2003 році становила, наприклад, в Угорщині 62,5%, Чехії — 46,6%. Водночас відмінність у рівнях технологічного розвитку між старими та новими членами Євросоюзу залишається значною, нові члени спеціалізуються переважно на середньотехнологічних та працеінтенсивних виробництвах у рамках ЄС-25.

Орієнтація на місткий та високотехнологічний ринок ЄС, успішна адаптація до його вимог істотно поліпшили позиції ЄС-10 на світових ринках загалом. Ця група країн почала активно використовувати комунітарні механізми ЄС для захисту своїх позицій на Єдиному внутрішньому ринку Союзу, а також для економічної експансії на ринки третіх країн. Так, зростання експорту десяти країн у 2004 році становило 20%, їх питома вага у світовому експорті збільшилася з 1% у 1992-му, до 2,8% — у 2003-му. При цьому значно зменшився й відносний обсяг дефіциту торговельного балансу — з 7,8% ВВП у 1996-2000 роках до 3% у 2005-му.

Позитивний характер економічних наслідків розширення ЄС для нових членів зумовлений системою факторів. Передусім ідеться про виникнення та реалізацію коротко- та середньострокових ефектів відповідних форм міжнародної інтеграції на етапах до і після вступу до Союзу: вільної торгівлі, митного союзу, спільного та єдиного ринків, економічного союзу. Усунення бар'єрів входу та виходу на Єдиний внутрішній ринок ЄС, відносно швидка та ефективна ринкова адаптація національних виробників до змін у національних і зовнішніх конкурентних середовищах призвели до кількісних та якісних зрушень в економічному розвитку нових членів Союзу.

Успішно діяли парламенти й уряди країн-членів, впроваджуючи директиви Європейської Комісії у національні правові системи: станом на 8 березня 2006 року країни повідомили про імплементацію 2654 директив з 2683 обов'язкових (тобто приблизно 99%). У прийнятих восени 2005 року Національних програмах реформ у країнах ЄС-10 акцент зроблено на подальшому розвитку стабільності фінансової системи, сприянні інноваціям, поліпшенні бізнес-середовища, інфраструктури, підвищенні продуктивності праці, підготовці висококваліфікованої робочої сили.

Особливо треба наголосити на значній цільовій допомозі у цьому процесі ЄС: за останні 15 років десять країн отримали 28 млрд. євро, лише у 2005-му обсяг допомоги становив 2,1% ВВП ЄС-15 порівняно з 1,1% ВВП США за планом Маршалла у 1948-1952 роках.

Нарешті, за обмеженості внутрішніх ресурсів структурні зрушення та підвищення технологічного рівня національних економік ЄС-10 були б неможливі в існуючі строки та досягнутих обсягах без значних іноземних інвестицій. У 2004-му накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій досягнув 191 млрд. євро або 40% відповідного сумарного показника ВВП країн—нових членів Союзу. Питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у Чехії, Угорщині, Польщі, Словаччині зросла з 9,3 до 41,3% у 1993-2003 роках [330].

Однак не слід думати, що вступ до ЄС розв'язав усі соціально-економічні проблеми нових членів. Європейський Союз має певні проблеми економічного розвитку, тому після його розширення вони тією або іншою мірою та в різних формах проєктуються на нові країни-члени. Вступ до ЄС дає можливість використовувати комунітарні механізми розв'язання економічних проблем розвитку, але це не відбувається автоматично. Тому в нових країнах ЄС залишаються проблеми безробіття, відставання від рівня соціально-економічного розвитку ЄС-15, не подолано технологічний розрив між цими групами країн, далеко не повністю вирішено питання соціальної конвергенції.

Перспектива розширення ЄС та безпосередньо вступ нових країн до Союзу стали важливим каталізатором ефективних ринкових трансформацій і позитивних структурних зрушень у національних економіках цих країн. Орієнтація на Єдиний внутрішній ринок ЄС сприяла модернізації технологічних основ їх національних економік, додала їм динамічності, підвищила конкурентоспроможність. Саме таким чином — як органічні складові економічної системи ЄС — нові країни-члени зустрічають виклики глобалізації, ефективно адаптуються до нових, більш жорстких умов міжнародної конкуренції у ХХІ столітті. Їх досвід свідчить, що шлях входження малих економік до висококонкурентних міжнародних економічних угруповань повністю себе виправдовує.

Проблематика структурної реформи країн ЦСЄ, яка має своїм результатом економічне зростання та створення нових реалій співробітництва з Україною, має велике практичне значення. Поки що, бе-

зумовно, проінтеграційним фактором є те, що Україна має економіку, яка поки що зберігає якості типологічної близькості до економік країн ЦСЄ. Втім, ситуація є динамічною та можна констатувати певне поглиблення «структурної відстані».

Протягом тривалого часу країни ЦСЄ посідали провідні позиції за темпами економічного росту у світовому господарстві. Вони мали непогані показники ВВП та деякі з них (наприклад, Польща) навіть випереджали за ними чимало країн Західної Європи. Але наприкінці 80-х років почали спостерігатися негативні тенденції в розвитку. Головними причинами різкого зниження темпів економічного росту, а потім і глибокої економічної кризи у країнах регіону стали неефективність адміністративно-планової моделі, нераціональна структура суспільного виробництва, низька продуктивність праці, вичерпання екстенсивних факторів росту, погіршення зовнішньоекономічних умов (торгівлі, зростання зовнішньої заборгованості, скорочення обсягів та зниження ефективності взаємних економічних відносин). Все це постало факторами прискорення процесів зміни суспільного ладу, швидкого переходу від планової до ринкової моделі розвитку. Причому важливим інструментом економічного розвитку країни ЦСЄ дедалі очевидніше обирають експортну спеціалізацію по тих видах виробництва, які визначають їх конкурентоспроможність в міжнародному масштабі у довгостроковій перспективі.

Подібні суперечливі явища не оминули країни, які здійснюють процеси ринкової трансформації в регіоні Центрально-Східної Європи. Ці країни на різних етапах побудови ринкових господарств та формування інтеграційних моделей відчували або відчувають зараз як позитивні, так і негативні прояви інтернаціоналізації. Означена інтернаціоналізація свого часу небезпідставно розглядалася ними як потенційне джерело інтенсифікації виробничих циклів, максимізації виробленого продукту. Але окремі її наслідки та аспекти, інколи недооцінювані, пов'язані із рядом чинників екзогенного порядку. Передусім йдеться про додаткові ускладнення, які зумовлює зростаюча конкуренція з боку товарів, що надходять з-за меж країни внаслідок лібералізації режимів міжнародної торгівлі. Причому найбільшою мірою небезпека конкуренції стосується високотехнологічних товарів, відтак «відкриття» режиму торгівлі може погіршити довгострокові конкурентні позиції окремої держави.

Практика економічного розвитку показала, що концентрація в руках держави ресурсів та централізоване прийняття економічних

рішень може бути достатньо ефективним в умовах домінування в моделі росту екстенсивних факторів росту, а також враховуючи необхідність створення основних галузей промисловості у стислі строки. Проте така система неспроможна забезпечити інтенсивний ріст на основі науково-технічного прогресу й запровадження науково-технічних досягнень безпосередньо у виробництво, що стало особливо проявлятися у 70-80 рр. у формі економічного та науково-технічного відставання від країн з розвинутою ринковою економікою. Наприкінці 80-х на початку 90-х рр. країни ЦСЄ встали на шлях докорінних соціально-економічних реформ. Передусім, відбулася зміна відносин власності на основі роздержавлення і приватизації, розвитку приватного підприємництва, демонополізації виробництва, створення засад конкуренції, різкого обмеження державного регулювання цін тощо.

Особливо важливим було те, що державами регіону було обрано такі регулятивні механізми, які здебільшого виявили себе як адекватні реаліям соціально-економічного життя. В ідеалі модель трансформації економіки повинна відповідати цілому ряду вимог, які характеризують різнотипні моделі економічної діяльності та економічного регулювання. Інколи подібні моделі розглядаються як такі, що взаємно суперечать та навіть виключають одну іншу. Разом з тим, практика свідчить про те, що існує можливість їх комбінації та ефективного взаємного доповнення. Передусім, коли йдеться про означені різнорідні моделі (підходи), то маються на увазі:

- єдність, співнаціленість цілей ринкового саморегулювання й елементів достатньо жорсткої ринкової політики в їхній системній цілісності;
- комплексність, достатня глибина та обґрунтованість реформаційних заходів, їх послідовне втілення в практику господарювання макро- та мікрорівнів;
- визнання стимулюючої та структуроформуючої ролі держави в перехідний період, передусім у високотехнологічних, інноваційних секторах;
- проведення комплексу ефективних заходів, які спрямовуються на боротьбу з корумпованістю влади;
- високий рівень менеджменту у державному та приватних секторах.

Однією з головних причин переважно стабільного та стрімкого розвитку країн ЦСЄ протягом останнього десятиріччя є те, що ще на

початку ринкових реформ уряди означених держав віддали перевагу динамічним моделям структурної реформи, передусім — приватизації з особливою увагою до питань створення сприятливого інвестиційного клімату. Про вдалість застосовуваних методів свідчить те, що крім динамізуючого поштовху для розвитку економік, вдалося мінімізувати інфляційний тиск, обмеживши податковими засобами витратну схильність, змусивши власників інвестувати.

Історично процеси роздержавлення та приватизації в країнах ЦСЄ розпочалися раніше ніж в Україні, причому така трансформація мала відчутну підтримку з боку країн Заходу, і передусім — Євросоюзу. На зламі 80-90-х рр. у Польщі, Чехословаччині, інших державах було прийнято плани та програми ринкової трансформації, які визначили основні напрями, шляхи, методи й етапи перетворень: це так звані «програма Бальцеровича», «план Клауса» та ін.

Для України показовим є те, що головним змістом програми та практики ринкових реформ насправді постав процес роздержавлення й приватизації, хоча компонента макроекономічної лібералізації також мала місце. Але, на відміну від нашої держави, обґрунтованість та дієвість структурної реформи мінімізувала втрати.

При роздержавленні застосовувалися форми орендних відносин, особлива увага приділялася реальному підвищенню економічної самостійності підприємств, ролі трудових колективів в управлінні. Але, хоча використовувалися інструменти, які не вели до зміни характеру державної власності, перевага віддавалася приватизації як такої, що веде до встановлення нової системи відносин власності, заснованої на її різноманітності форм належності капіталу. Така система починає функціонувати поряд із державною і на основі приватної та змішаної форм власності. В ряді країн приватизація була швидшою (Польща, Угорщина), в деяких — нижчою. Наприклад, відповідно до програм приватизації у типологічно близької до України Словаччині в 1995-1996 рр. у недержавному секторі вироблялося 40-50% національного доходу. Але в усіх країнах основними формами приватизації постали викуп, акціонування, безоплатна передача власності із застосуванням чеків, ваучерів, спеціальних приватизаційних рахунків громадян та ін.

Розглядаючи загальну структуру народного господарства країн Центрально-Східної Європи слід віднести країни до індустріальних (найбільшою мірою така характеристика стосується, наприклад, Чехії) та індустріально-аграрних, у яких провідні позиції посідає

промисловість поряд із істотною роллю сільського господарства у формуванні національного доходу. На частку промисловості в загальній структурі національного доходу країн регіону припадає в середньому від 45% до 60%, у той час, як до другої світової війни національні економіки цих країн фактично мали аграрний характер. Структурні зрушення в національних економіках країн регіону хоч і не привели до таких виражених результатів, як у країнах з розвинутою ринковою економікою, проте в цілому в післявоєнний період співвідношення між промисловістю та сільським господарством змінювалося на користь першої.

Відповідно до росту частки промисловості у національному доході зближувалися темпи росту виробництва засобів виробництва та промислових предметів споживання. Причому акцент на розвиткові виробництва засобів виробництва відповідав хибній тезі про пріоритетність базових галузей, безвідносно реальних споживчих потреб у їхній продукції. До кінця 80-х років частка виробництва засобів виробництва коливалася від 64% (Угорщина) до 72% (Румунія). Постійно зростала питома вага обробних галузей порівняно з добувними. Був забезпечений розвиток машинобудування як провідної галузі промисловості східноєвропейських країн, на цю галузь припадало 26-30% усього промислового виробництва. Разом із хімічною промисловістю ці галузі почали виробляти до 40% усього промислового виробництва.

На початок 90-х років в умовах економічної кризи, високого рівня енерго- та матеріаломісткості національного доходу в окремих країнах почали спостерігатися несприятливі структурні зрушення, в тому числі зростання частки паливно-енергетичних галузей, чорної та кольорової металургії в загальному обсязі виробництва. Причому спостерігався різкий спад виробництва в машинобудівній, легкій та харчовій промисловості.

Як і в інших випадках, успіх співробітництва України з країнами з транзитивною економікою значною мірою визначається функцією підвищення конкурентоспроможності її продукції. Іншим завданням є віднаходження виробничим комплексом країни гідного місця в системі міжнародного поділу праці, яке передусім пов'язано з функціонуванням високотехнологічних галузей.

Поки що говорити про задовільну конкурентоспроможність більшості вітчизняної продукції на центрально- і східноєвропейських ринках, на жаль, не доводиться. Таке становище не тільки полегшує

проникнення імпортованих споживчих товарів і високотехнологічної продукції на внутрішній ринок України, а й призводить до атрофії науково-технічних досліджень і переробних галузей вітчизняної промисловості. Такі автаркічні тенденції частково були породжені дезинтеграцією колишнього Східного блоку, в рамках якого функціонували механізми спеціалізації. Його колапс значно знизив потенціал розвитку галузей традиційної спеціалізації України, а також високотехнологічних виробництв.

### **3.2. Зовнішньоекономічна діяльність України в умовах становлення процесів митного регулювання з країнами Центрально-Східної Європи**

Процес інтеграції країн Центрально-Східної Європи (ЦСЕ) в ЄС передбачав реформування та лібералізацію їхньої зовнішньоторговельної політики шляхом ліквідації державної монополії у сфері зовнішньої торгівлі, зниження митних тарифів і скасування більшості кількісних обмежень на міждержавний рух товарів і послуг. Разом з тим в умовах перехідного періоду на початку 90-х років ХХ ст. відбувався процес реформування і реструктуризації більшості галузей національного виробництва країн ЦСЕ, які не мали досвіду міжнародної конкуренції і функціонування в ринкових умовах. Природно, що різке і незбалансоване відкриття внутрішніх ринків для іноземних товарів та послуг могло завдати непоправної шкоди окремим національним галузям, що перебували на початковій або перехідній стадії свого розвитку.

Тому з метою адаптації національних виробників до діяльності в умовах жорсткої конкуренції, поряд з політикою лібералізації зовнішньої торгівлі, країни Центрально-Східної Європи здійснювали гармонізовану політику захисту внутрішнього ринку. Основні завдання такої політики: створення поля для ефективної конкуренції як стимулу економічного зростання та вдосконалення умов діяльності національних підприємств на внутрішньому ринку країни.

Здійснення зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктами ЗЕД кожної країни повинно чітко регулюватися та функціонувати як у внутрішній так і зовнішній політиці держави. В Україні, де присутня обмеженість ресурсів, високотехнологічних розробок, кваліфікованих менеджерів неможливо створювати свій національний конкурентоспроможний на зовнішніх ринках продукт, до того ж необхідно не забувати про поточні соціально-економічні проблеми, які певною мірою гальмують прискорення трансформаційних процесів у національній економіці. Відповідно, імпорт відіграє важливу роль в зовнішній торгівлі та зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Жорсткі правила функціонування на ринку та обмеження не дають можливості підприємствам ЗЕД імпортувати сировину, запчастини та ін., а отже, виробляти ту конкурентоспроможну продукцію, яка позитивно впливала б на економічне становище держави.



Незважаючи на вищезазначені проблеми, слід відзначити, що в 2003 — 2004 роках зросло число акредитованих на митницях учасників зовнішньоекономічної діяльності, збільшилась кількість та обсяги зовнішньоторговельних операцій. Так, за перше півріччя 2004 року митницями України, які рубіжують з країнами — Словаччина, Польща, Румунія, Угорщина, було оформлено 0,4 млн. вантажних митних декларацій, що на 20% більше ніж за минулий рік. На 18% збільшилась кількість оформлених експортних декларацій, на 11% — кількість імпорتنих, на 8% — транзитних. У 2003 році даними митницями України було оформлено 123 тонни вантажів, що на 33% більше, ніж у 2002 році [37].

У середньому для проходження всіх необхідних процедур, пов'язаних з оформленням однієї партії товарів, малим та середнім підприємствам потрібно 11,2 дні. Варто зазначити, що за даними дослідження, термін проходження експортних процедур для малих підприємств (12,4 дні) дещо відрізнявся від терміну, потрібного для проходження цих процедур середнім підприємствам (10,1 дня). 65,2% малих та середніх підприємств користувалися послугами митних брокерів для проведення експортних операцій у 2004 році (при цьому 47,5% з них використовували такі послуги для здійснення кожної операції, а 17,7% — час від часу). Малі підприємства користувалися послугами брокерів дещо частіше, ніж середні (відповідно, 65,2% та 63,4% компаній) [14].

Вигідне географічне розташування майже на перехресті Європи має бути використане Україною з метою створення привабливих умов для транзиту та використання повною мірою міжнародних транспортних коридорів, які проходять через територію країни. Збільшення обсягів транзитних перевезень, вдосконалення організації роботи митниць у цьому напрямі сприяє збільшенню надходжень до держбюджету, економічному розвитку регіонів України. За країною призначення найбільша кількість вантажів, а саме 36% від загального обсягу або 66624 тис. тонн, була спрямована до Словаччини, 64185 тис. тонн або 98% із цієї кількості становлять енергетичні матеріали.

Загалом, трансформація митного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Центрально-Східної Європи відбувається у напрямі його узгодження з митним законодавством країн Європейського Союзу. Так, у Польщі з 1997 року діє новий митний тариф, в якому передбачені чотири види митних ставок: конвенційні, преференційні, автономні, знижені. Конвенційні ставки використовуються для імпорتنих товарів з країн—членів СОТ та до країн, до яких зас-

тосовується режим найбільшого сприяння. Преференційні ставки вживаються до товарів з країн, в яких розмір ВВП на душу населення не перевищує аналогічний показник у Польщі, та для найменш розвинутих країн. Автономні ставки використовуються для товарів з країн, що підлягають під конвенційні і преференційні ставки, якщо розмір ставок перевищує автономну ставку мита. Знижені ставки застосовуються для країн, з якими Польща підписала угоди про зони вільної торгівлі: країни ЄС, країни ЦЕФТА, держави — члени ЄАВТ, країни Балтії. До України загалом застосовуються преференційні ставки.

В Угорщині в 1995 році введено новий митний тариф. Митне оформлення здійснюється на основі Єдиного адміністративного документу, що використовується в Європейському Союзі.

В Болгарії товарна номенклатура ґрунтується на Гармонізованій системі описування і кодування товарів та Комбінованій номенклатурі Європейського Союзу. Обов'язкова реєстрація зовнішньоекономічних угод. На більшість товарів встановлюється експортний податок. З 1996 року діє новий Митний тариф і преференційні торговельні угоди з ЄС, ЄАВТ, угоди вільної торгівлі із Словаччиною, Чехією, Словенією [16].

Еволюція сучасних митно-тарифних відносин країн Центрально-Східного регіону Європи та Європейського Союзу має свій поступовий характер та може бути корисною для вивчення Україною. З 1992 року розпочали свою дію Тимчасові торговельні угоди, які в 1994 році були замінені Європейськими угодами, що передбачали комплексне пристосування господарських і правових систем до існуючих в ЄС. Однією з головних умов цих документів було створення зони вільної торгівлі більшістю промислових товарів (за винятком текстилю і виробів, що підпадали під регулювання Європейського об'єднання вугілля і сталі) [2].

Водночас у Європейських угодах було закладено низку пільгових для країн ЦСЄ положень, які були направлені на підтримку національних ринків даних країн. Так, відповідно до Європейських угод лібералізація ринків сторін протягом перших п'яти років здійснювалася в односторонньому відкритті ринків з боку ЄС.

Кожна країна мала різні за тривалістю перехідні періоди, які з часом були скорочені. Так, до кінця перехідного періоду (2004 р.) Польща зберігала право охорони своїх інтересів у галузі накопичення державної власності, що була предметом приватизації. Зокрема

йшлося про власність, використання, продаж і оренду нерухомості, трансакційні операції і посередництво в торгівлі нерухомістю, природними ресурсами і пов'язаною з ними діяльністю.

Важливим інструментом захисту національних інтересів країн-кандидатів було застосування заходів підтримки торгівлі сільськогосподарською продукцією, боротьби з надмірним експортом, демпінгом, імпортом чи транзитом.

Окрім цього, рядом країн, з метою підтримки національного виробника, застосовувались селективні тарифні обмеження, що було закріплено відповідними угодами з ЄС. З цією метою в 1991 р. було введено гнучкий митний тариф, що передбачав застосування 9-ти рівнів митних ставок: від 0% до 45% (наприклад, товари промислового призначення — 25%, продукти харчування і вироби текстильної промисловості — 25-30%, предмети розкоші — 35%-45%), а також інші тарифні обмеження імпорту.

Широке використання серед країн-кандидатів і країн-членів ЄС отримали нетарифні бар'єри. Так, наприклад, у 1994 р. кількість імпорту, до якого застосовувалися нетарифні бар'єри в Угорщині складала 19,5%, у той час як в ЄС — 16,5%. У Чехії для захисту національних інтересів на імпортовану продукцію харчування та сільського господарства накладалися спеціальні компенсаційні збори для приведення їхньої ціни у відповідність з рівнем цін на продукцію національного виробника і які обраховувалися в процентному розмірі від митної вартості продукції або в формі визначеної суми за одиницю продукції.

Важливе місце серед інструментів нетарифного захисту посідали технічні, санітарні чи екологічні стандарти. Прикладом цього є запроваджена в ЄС 7 квітня 1993 р. цілковита заборона на імпорт живих тварин (парнокопитних) і м'яса з цілого регіону Східної Європи, де було вжито відповідних заходів.

Неординарні процеси відбувалися в Угорщині, де поряд з високим рівнем відкритості економіки для залучення іноземного капіталу виникало небажання керівництва країни відкривати національні ринки для іноземних товарів і послуг. Крім цього, в 1995 році в країні було введено додаткових 8% тимчасових мит на імпортні товари за винятком продукції енергетики та машинобудування. Адвалерні мита та адміністративні стягнення, а також ПДВ у розмірі 25% накладалися на усі товари іноземного виробництва, що протирічило процесам лібералізації. Ситуація пояснювалася компенсацією обмежень,

значним припливом іноземного капіталу до Угорщини, від чого баланс країни став позитивним.

Процес лібералізації в країнах Центрально-Східної Європи найменше стосувався таких сфер, як сільське господарство, харчова індустрія, металургія, текстиль, а також низка специфічних галузей кожної країни.

Мита на такі товари таких сфер згідно з Європейськими угодами були скасовані до кінця 1994 р.

На сьогоднішній день одним з найважливіших питань у процесі інтеграції країн Центрально-Східної Європи в ЄС залишається сфера сільського господарства. Комплексна підтримка цієї галузі забезпечується в рамках Спільної сільськогосподарської політики (ССП), а захист від іноземної конкуренції — за допомогою широких нетарифних заходів.

Заходи лібералізації щодо торгівлі сільськогосподарськими продуктами охоплювали шість товарних груп. Серед основних заходів підтримки національних сільськогосподарників є прямі виплати та компенсації фермерам у депресивних територіях, заходи з підтримки цін у вигляді експортних субсидій, підтримка загальних послуг в сільськогосподарській галузі тощо.

Основними питаннями, які викликали дискусії між країнами ЦСЄ та Європейською Комісією (ЄК), стали компенсаційні виплати, проти поширення яких виступали країни ЄС, та квотування продукції.

Європейська Комісія пропонувала країнам-кандидатам одержання 25% від повного обсягу виплат у 2004 р., які у 2005 р. збільшуватимуться до 30%, а в 2006 р. — до 35%. Після 2006 р. розмір виплат зростатиме по 10% щороку аж до 2013 р., починаючи з якого нові країни-члени отримуватимуть повний обсяг компенсаційних виплат. Для цього їм пропонувався ще 10-річний перехідний період [270].

Країни ЄС визначали, що отримання переваг для сільського господарства країн-кандидатів від членства в ЄС можливо і без введення прямих компенсаційних виплат та за дії базового для встановлення квот більш пізнього періоду. Прогнозувалося, наприклад, що обсяг виробництва зернових культур у Польщі зросте на 17%, тваринництва — понад 30%, сукупний дохід — майже на 35%. Однак країни-кандидати були не задоволені даними пропозиціями і, як результат, домоглися пом'якшення початкових умов. Було встановлено розмір базових виплат, який залишився незмінним — 25% у 2004 р., 30% у 2005 р., 35% у 2006 р., до 2013 р. він має досягти свого максимально-

го рівня. Нові країни-члени можуть за бажанням збільшити ці виплати або до 55% від загального рівня виплат в ЄС-15 у 2004 р. з прогресивним зростанням або до загального рівня прямої підтримки, що надавалася фермерам у нових країнах-членах перед вступом, плюс 10%.

Країни — члени Європейського Союзу проводять спільну сільськогосподарську політику, проте кожна з нових країн-членів має національну специфіку. Так, Чехія має право здійснювати формування сільськогосподарської політики у таких сферах, як специфічні умови здійснення прямих платежів, спрямування та структура підтримок розвитку сільського господарства тощо.

Важливим фактором швидкого процесу відкриття внутрішніх ринків країн Центрально-Східної Європи була ефективна та збалансована політика захисту внутрішнього ринку як одна з важливих передумов переходу країн регіону на ринкові принципи функціонування їхніх національних економік.

Становлення митної системи як одного з чинників розвитку держави залежить від взаємодії як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Організація митної політики належить до функцій політики держави, і її реформування відбувається відповідно до еволюції економіки в цілому.

Економічна роль митного тарифу пов'язана передусім з тим, що, впливаючи на ціну товару та відмежовуючи національний ринок від світового, підвищуючи рівень цін на товари, мито активно впливає на конкурентоспроможність товару, що, в свою чергу, позначається і на рівні накопичення капіталу, темпах розвитку, нормах прибутку в окремих галузях економіки. Відповідно, мито можна визначити як:

- створення вартісного бар'єру, який підвищує ціну товару, незалежно від застосованого експортного, імпортного чи транзитного мита;
- збільшення внутрішньої зайнятості;
- стимулювання державою розвитку окремих галузей економіки чи підприємств;
- надходження коштів до Державного бюджету країни;
- захист від демпінгу.

### 3.3. Забезпечення ефективного підґрунття для проведення зовнішньоекономічної діяльності України з країнами Центрально-Східної Європи

Документарною основою здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств є зовнішньоторговельні операції, а саме комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торговельного обміну.

Суб'єктами зовнішньоторговельної операції є підприємства, фірми, організації, котрі одержали від держави право виходу на зовнішній ринок.

Об'єктами зовнішньоторговельних операцій виступають матеріальні процеси, що проявляють себе в процесі обміну товарами, послугами, результатами виробничого і науково-технічного співробітництва.

Види зовнішньоторговельних операцій, які визначаються на ринку країн Центрально-Східного регіону та Європейського Союзу, є :

1. Основні, які здійснюються на розрахунковій основі між безпосередніми учасниками цих операцій (контрагентами різних країн). Це обмінні операції:

- науково-технічними знаннями в формі торгівлі патентами, ліцензіями, ноу-хау;
- товарами в матеріально-речовій формі (експортно-імпортні);
- технічними послугами в формі консультативного і будівельного інжинірингу;
- оренда, в тому числі лізинг;
- надання консультаційних послуг в галузі інформації та удосконалення управління;
- міжнародний туризм;
- обмін кінофільмами, телепрограмами та ін.

2. Допоміжні :

- міжнародні перевезення;
- транспортно-експедиторські;
- страхування вантажів;
- збереження вантажів при міжнародних перевезеннях;
- міжнародні розрахунки та ін.

Правовою формою, що опосередковує зовнішньоторговельну операцію, є зовнішньоторговельна угода.

**Оформлюються зовнішньоторговельні угоди у вигляді :**

- а) документа, підписаного обома сторонами (звичайного договору);
- б) твердої оферти продавця, акцептованої покупцем. В цьому випадку продавець відправляє покупцю докладно розроблену оферту (офіційна пропозиція продавця покупцю про продаж товарів на визначених ним умовах ) й угода вважається підписаною шляхом обміну листами — оферти і акцепту (погодження на оплату документа).

Оферта тверда — це письмова пропозиція на продаж відповідної партії товарів одному можливому покупцю з вказівкою терміну відповіді, протягом якого він є пов'язаним зі своєю пропозицією і не може зробити пропозицію іншим покупцям. Якщо покупець згоден, то він відправляє лист-підтвердження, що містить акцепт. Якщо не згоден — відправляє контроферта з вказівкою своїх умов угоди.

Вільна оферта зазвичай робиться на одну й ту ж партію товарів багатьом покупцям і не містить терміну для відповіді. І тому не пов'язує покупця своєю пропозицією. Якщо покупець згоден з умовами даної оферти, він підтверджує цей факт твердою офертою.

У випадку, якщо ініціатива в пошуку товару виходить від покупця в процесі переговорів, його звернення до продавця з проханням вислати оферту називається запитом;

- в) замовлення, зробленого покупцем (замовником) продавцю (постачальнику) і підтвердженням останнім. В цьому випадку угода оформлюється двома документами — замовлення покупця і підтвердження постачальника.

**Найбільш поширеним методом оформлення угоди є договір.**

Основні положення укладення договору:

*Перший етап:*

Встановлення ділового контракту із зарубіжним партнером. Цей етап складається із таких етапів:

1. Вимога покупця відомостей про товар чи виклик на торги продавця.
2. Отримання відповіді; відповідь покупця на розміщення замовлення.
3. Перевірка продавцем платоспроможності покупця і підтвердження її.

Оформлення даного етапу супроводжується наступними документами: запити, ініціативні листи, відповіді на запити, оферта тверда і вільна, банківське та комерційне відправлення та ін.

*Другий етап:*

Оформлення замовлення покупцем.

1. Письмова вказівка покупця про доставку товарів чи надання послуг.
2. Встановлення графіка доставок.
3. Визначення мінімальної ціни.
4. Прийняття замовлення.

Оформлення угоди на даному етапі супроводжується такими документами: замовлення (письмова вказівка про доставку йому товарів чи надання послуг); акцепт пропозиції покупця, проект контракту, акцепт твердої оферти продавця, зустрічна оферта, графік доставки, закупівельний ордер (супроводжувальний лист чи індент (закупівельний ордер, орієнтований на експорт).

Замовлення не стає контрактом до моменту одержання письмової згоди підписати договір на попередніх умовах (угода у вигляді акцепту чи зустрічної оферти).

*Третій етап:*

1. Визначення контрактної ціни.
2. Визначення базисних умов доставки.
3. Узгодження умов розрахунку і методи платежу покупцем.

Документи, необхідні для оформлення даної частини угоди: консульський рахунок, рахунок-фактура, фірмові каталоги, прейскуранти, біржові котирування, конкурентний лист, Інкотермс-2000, акредитивний лист, інкасове доручення, витрати, чеки та ін.

Визначення контрактної ціни товару здійснюється на основі документів, в договорі вказуються на які документи слід посилатися (консульський рахунок, рахунок-проформа, сертифікат походження товару та ін.).

Консульський рахунок надається разом з товаром, що експортується, якщо це вимагається в країні-імпортері.

Консульський рахунок — це доручення, в якому підтверджується походження товару. Він підписується в країні експортера консулом країни імпортера після виплати консульського збору.

Інкотермс може використовуватися при укладанні договорів купівлі-продажу, які вимагають від продавця транспортування товару будь-яким видом транспорту, а також для договорів, де покупець одержує товар на складі продавця [164].



У тлумаченні й застосуванні комерційного договору можуть виникати труднощі, як у силу неоднозначності тих або інших його положень, так і в силу того, що деякі питання в ньому просто не передбачені.

Інкотермс містить декілька варіантів вирішення таких типових питань, що викликають труднощі при тлумаченні і застосуванні договору, а саме: визначення до якої із сторін переходить право власності на товар, ризик випадкової загибелі товару; яка з сторін зобов'язується застрахувати товар і заплатити за страховку, організувати транспортування товару і заплатити за транспортування, сплатити мита, податки, збори.

### **Характеристика термінів Інкотермс-2000.**

**EXW.** Продавець виконав свої зобов'язання щодо постачання в момент, коли він надав товар у розпорядження покупця на площах свого підприємства чи в іншому місці (наприклад, на заводі, складі тощо), а покупець, в свою чергу, несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару з площ продавця до місця призначення, в т.ч. щодо одержання будь-яких експортних та імпорتنних ліцензій (інших офіційних дозвільних документів), виконання усіх митних формальностей (сплати мита, податків та зборів під час перевезення товару через кордон), оплати транспортних послуг та послуг страхової організації. Продавець може взяти на себе обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення та всі ризики й витрати, пов'язані з таким завантаженням, у випадку, коли ці умови будуть зазначені в контракті.

**FCA.** Продавець за рахунок покупця здійснює постачання та сплачує платежі (збори, мито тощо), які необхідні для вивезення (експорту) товару за межі митної території країни. Постачання здійснюється шляхом передання товару призначеному покупцем перевізнику в названому місці. Якщо поставка товару здійснюється на території продавця, то він відповідає за завантаження, а якщо поставка здійснюється в іншому місці, продавець не несе відповідальності за розвантаження товару. Покупець зобов'язаний оформити на себе будь-яку імпорتنу ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати усі митні формальності, необхідні для імпорту придбаного товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

**FAS.** Поставка вважається здійсненою продавцем, якщо товар розміщений біля борту судна у названому порту відвантаження. З

цього моменту усі витрати від втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Витрати, пов'язані з митним оформленням експорту товару, покладаються на продавця, а витрати, пов'язані з митним оформленням імпорту товару, — на покупця. У випадку, якщо сторони ЗЕД вважають за потрібне, щоб покупець узяв на себе обов'язки з експортного оформлення товару, то про це слід чітко вказати у контракті купівлі-продажу.

**FOB.** Умови, що використовуються при застосуванні цього терміну, майже ідентичні до вищенаведених умов терміну FAS. Головна відмінність полягає в тому, що поставка вважається здійсненою продавцем, якщо товар завантажений ним на борт судна, вказаного продавцем.

**CFR та CIF.** При застосуванні умов обох термінів: постачання вважається здійсненим продавцем, якщо товар завантажений ним на борт судна (що знаходиться в порту відвантаження), вказаного продавцем; продавець зобов'язаний оплатити вартість фрахту судна, необхідного для доставки товару до названого порту призначення, але ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення постачання, переходять від продавця до покупця; продавець повинен виконати за свій рахунок процедури, пов'язані з митним оформленням товару, що експортується, а покупець — товару, що імпортується. Відмінність же умов полягає в тому, що при застосуванні сторонами ЗЕД терміну CIF, продавець додатково до вищенаведених обов'язків повинен взяти на себе виконання ще одного, а саме: забезпечити морське (річкове) страхування на користь покупця щодо ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

**CPT та CIP.** Умови цих термінів окрім багатьох спільних моментів (продавець має здійснити постачання товару шляхом його передачі перевізнику, з яким сам укладає договір перевезення та сплачує надані ним транспортні послуги до місця призначення, вказаного покупцем; покупець повинен прийняти на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення постачання товару перевізнику; покупець та продавець здійснюють митне оформлення товару так само, як і при використанні умов термінів CFR та CIF) також мають одну відмінність. Вона полягає в тому, що за умовами терміну CIP продавець зобов'язаний за власний рахунок застрахувати товар, що транспортується, у відповідності із положеннями контракту. Страхування вантажу має здійснюватися на умовах

надання права покупцю заявляти вимоги безпосередньо до страховика (тобто з наданням покупцю страхового полісу тощо).

**DAF.** Вважається, що продавець виконав свої обов'язки постачання, якщо товар, що пройшов митне оформлення для експорту, але ще не для імпорту, наданий у розпорядження покупця у вигляді вантажу (не розвантажений транспортний засіб) в названому місці (пункті) на кордоні, але перед митним кордоном суміжної країни. Всі витрати (митне оформлення для експорту, транспортні витрати тощо), пов'язані з постачанням товару, здійснюються за рахунок продавця. У випадку, якщо сторони ЗЕД дійшли згоди про покладення обов'язків на продавця щодо розвантаження товару з транспортного засобу, то про це слід вказати в контракті. Зазначений термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, за умови, якщо товар доставляється до сухопутного пункту (місця, кордону), в іншому випадку, тобто при здійсненні постачання в порт призначення, слід застосовувати терміни DES або DEQ.

**DES.** Вважається, що продавець виконав свої обов'язки щодо постачання, якщо товар, що не пройшов митного оформлення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на борту судна в названому останнім покупцем порту призначення. Зазначимо, що продавець в цьому випадку несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до названого порту призначення до моменту розвантаження. Якщо сторони ЗЕД дійшли згоди про покладання на продавця витрат й ризиків щодо розвантаження товару, то слід застосовувати термін DEQ.

**DEQ.** Продавець виконав свої обов'язки щодо постачання, якщо товар, що не пройшов митного оформлення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на причалі (набережній) у названому ним порту призначення. Продавець в цьому випадку несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до названого порту призначення та його розвантаженням на причалі (набережній). Термін DEQ покладає на покупця обов'язок здійснити митне оформлення товару для його імпорту та сплату всіх податків, якими супроводжується імпорт товару. Якщо ж сторони ЗЕД бажають включити у зобов'язання продавця сплату всіх або частини витрат, пов'язаних з імпортом товару, то це слід вказати в зовнішньоекономічному контракті.

**DDU.** Умови ідентичні умовам терміну DEQ, але необхідно врахувати, що цей термін може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту (залізничний, автомобільний та ін.), але,

якщо постачання здійснюється на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення, потрібно застосовувати термін DES або DEQ.

**DDP.** Припускає виконання продавцем максимальних обов'язків — здійснення постачання покупцю товару, який пройшов експортно-імпортне оформлення (проходження митних процедур, сплата податків, митних і інших зборів тощо), але без розвантаження з будь-якого транспортного засобу, що знаходиться в названому в контракті місці призначення. В цьому випадку продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до визначеного покупцем місця. Зазначимо, що цей термін не повинен застосовуватися, якщо продавець не може одержати імпортну ліцензію. Якщо ж сторони ЗЕД бажають включити у зобов'язання покупця сплату частини витрат, пов'язаних з імпортом товару (наприклад, ПДВ), то про це слід вказати в зовнішньоекономічному контракті. Так само, як і термін DDU, цей термін може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту, окрім здійснення постачання на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення.

Окрім характеристики групи термінів, в Інкотермс-2000 розглядаються детально також питання, пов'язані з обов'язками сторін ЗЕД в розрізі окремих термінів щодо надання товару, сплати вартості товару, ліцензування та експортно-імпортне (в т.ч. митне) оформлення товару, укладення договорів перевезення і страхування, постачання товарів, момент переходу ризиків, розподіл витрат, документального доказу постачання товару, проведення перевірки упакування (маркування), огляду товару та ін. обов'язки. Загалом, застосування умов Інкотермс-2000 значно полегшує суб'єкту ЗЕД процедуру укладення та виконання типового зовнішньоекономічного контракту.

#### *Четвертий етап:*

Виконання замовлення продавцем.

1. Підготовка товару до відвантаження (упаковка товару у відповідності до правил, норм і стандартів).
2. Доставка і транспортування.
3. Страхування вантажу — оформлення страхового поліса.
4. Митне очищення — заповнення митної декларації.
5. Виставлення платіжного рахунку.

Оформлення угоди на даному етапі супроводжується випискою товаросупроводжувальних і розрахункових документів, таких як:

- рахунок-проформа;
- рахунок-специфікація;
- пакувальний листок;
- сертифікати (продукції, якості, походження товару);
- повідомлення про готовність до відвантаження;
- інвойс — комерційний рахунок, який являє собою пакет документів, що служать основою для розрахункових операцій. До його складу входить рахунок-фактура з докладним переліком відправлених покупцю товарів і повною інформацією про кількість, якість і ціну товару, про нумерацію і маркування вантажних місць, про способи постачання товару покупцеві. Крім того, в інвойсі перераховуються всі додаткові витрати, а також проставляється номер контракту, вказується величина скидки і методи її надання, номер замовлення і накладної, дата відвантаження, умови і форми платежу. Повідомлення про готовність товару висилається покупцю. Складається накладна, яка супроводжує вантаж. Транспортування вантажу доповнюється завантажувальним ордером. На даному етапі здійснюється процедура рахунку, тобто виписки документів, необхідних для виставлення рахунку покупцеві;
- відвантажувальний ордер;
- повідомлення про доставку;
- транспортна накладна;
- коносамент;
- повідомлення про відвантаження;
- транзитний сертифікат;
- страховий поліс;
- митна декларація;
- виписка із рахунку та ін.

Зовнішньоторговельний контракт купівлі-продажу є документом, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується доставити товар у власність іншій стороні (покупцю), яка зобов'язується прийняти його і сплатити ціну за товар.

Джерелами правового регулювання контракту є:

- міжнародні договори;
- національне законодавство;
- звичаї.

При підписанні контракту слід уважно визначити його мету, розрахувати проект майбутнього договору, умови, не допускати двоякості фраз, нечіткостей. На сьогодні використовується близько 10 млн. типових контрактів.

Типові контракти на світовому ринку можуть використовуватися в різних формах. Як правило, вони складаються на бланках, виготовлених в типографії.

Використання типового контракту може здійснюватися двома способами:

- 1) беззаперечне приєднання одної зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;
- 2) використання типового контракту як зразка, який може бути змінений у відповідності до конкретної угоди.

Частіше всього типовий контракт, розроблений одною із сторін угоди, береться за зразок і на його основі шляхом узгодження кожної статті, кожної умови контракту розробляється індивідуальний контракт, який підписується сторонами.

Типові форми контрактів розробляються в основному великими експортерами даного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами, біржовими комітетами. Наприклад, типові контракти на промислову сировину розробляють союзи підприємців.

Типові форми контрактів є обов'язковими для сторін тільки за їх згодою. Звичайно зміст таких угод ґрунтується на праві і практиці країни-розроблювача. І це необхідно враховувати українським підприємцям, які укладають контракт з іноземним партнером.

Типовий контракт — це розроблений у відповідності до встановлених правил документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі, тобто ніби наперед узгоджених типових умов. Другу частину контракту складають статті, які містять умови про предмет контракту, ціну товару, його якості, терміни поставок, умови платежу та ін.

Після узгодження сторонами в контракт вносяться індивідуальні умови угоди.

Контракти заповнюються на готових бланках з типографії.

Структура контракту:

1. Вступна частина чи преамбула, де визначається назва сторін, номер контракту, дата підписання.
2. Предмет контракту — назва, вид, сорт, марка, модель товару, що постачається.

3. Кількість товару — одиниця виміру товару (вага, обсяг), порядок визначення кількості, система мір і ваги.

4. Якість товару.

5. Термін і дата поставки.

Термін розглядається як тимчасовий період, протягом якого продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю. Товар може бути доставлений одночасно чи частинами.

Крім строків поставки в контракт вноситься обмовка про дату поставки. Вона визначає момент передачі товару в користування покупця. Це може бути:

- 1) дата, вказана на транспортнім документі, що свідчить про прийняття вантажу до перевезення;
- 2) дата складського свідоцтва;
- 3) дата підписання акту передачі представниками продавця і покупця.

6. Базисні умови поставки.

Це спеціальні умови, які визначають обов'язки продавця і покупця по доставці товарів і встановлюють момент переходу ризику від продавця до покупця при випадковій загибелі чи пошкодженні товару.

Витрати на доставку товару, які несе продавець, враховуються в ціну товару і визначають її базис. Тому й умови поставки називаються базисними.

Тлумачення базисних умов поставки містяться в міжнародному визнаному документі Інкотермс.

7. Ціна товару.

При встановленні ціни визначається:

- одиниця вимірювання, за якою встановлюється ціна ваги, довжини, площі, обсягу;
- базис ціни, який встановлює чи входить в ціну товарів транспортні, страхові й інші витрати по доставці товару;
- спосіб фіксації ціни.

Розрізняють такі види цін:

- 1) тверда, що встановлюється в момент підписання контракту і залишається без змін;
- 2) гнучка — в момент підписання контракту і корегується у випадку витрат виробництва в період виконання контракту;
- 3) рухлива ціна — фіксується в момент підписання контракту, а надалі може бути переглянута в залежності від зміни ринкових цін;

4) ціни з наступною фіксацією. В даному випадку ціни не обговорюються в момент підписання, проте вказується порядок їх обчислення до моменту платежу. Це:

а) валюта ціни, ціна може бути встановлена у валюті країни-експортера, імпортера чи у валюті третьої країни;

б) рівень ціни — при визначенні рівня ціни в контракті орієнтуються на два рівні цін:

- опубліковані ціни (довідкові ціни, біржове котирування, ціни аукціонів);

- розрахункові ціни постачальника, встановлене на нестандартне обладнання, виготовлене, як правило, за індивідуальним замовленням.

8. Умови платежу:

- валюти платежу. Такою може бути валюта країни-експортера, країни-імпортера чи третьої країни. Вона може не співпадати з валютою ціни товару, тоді в контракті вказується курс валюти, за яким валюта ціни переводиться в валюту платежу;

- терміни платежу;

- способи платежу: готівкою, авансом, кредит;

- форми розрахунків.

Під міжнародними розрахунками розуміють систему здійснення платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, які виникають у зв'язку з політичними, економічними, торговельними, культурними та іншими відносинами між юридичними особами та громадянами різних країн. Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних платежів) і відображуються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу

Міжнародні розрахунки здійснюються у відповідній валюті, обумовленій міжнародними контрактами (угодами), за допомогою банків безготівковим способом на підставі кореспондентських відносин і ведення кредитними установами кореспондентських рахунків.

Для цього банки використовують свої закордонні філії, відділення і кореспондентські відносини з іноземними банками, які супроводжуються відкриттям кореспондентських рахунків.

Кореспондентські відносини визначають порядок розрахунків, розмір комісії (плата комерційному банку за проведення операцій, які виконуються по дорученню і за рахунок клієнтів), методи понов-



лення використаних коштів та ін. Отже, на основі міжбанківських кореспондентських відносин здійснюється рух валюти між різними країнами.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Особливістю платежів з міжнародних розрахунків є необхідність обміну, тобто продажу-купівлі одних валют на інші, незалежно від того, в якій валюті і в якій формі виконується платіж. Наприклад, імпортер одної країни при закупці товару у експортера іншої країни може сплатити товар у валюті своєї країни, у валюті країни експортера та у валюті іншої третьої країни. У першому випадку виходить так, що імпортер обмінює отриману іноземну валюту на свою валюту, в другому випадку — імпортер обмінює на свою валюту країни експорту, а в третьому — операція пов'язана з обміном валюти як для імпортера, так і для експортера. Відповідно, валютний курс відіграє визначну роль в валютних міжнародних розрахунках: від його рівня залежать результати господарської діяльності міжнародних фірм.

Міжнародні розрахунки здійснюються переважно у безготівковій формі. Основними посередниками в міжнародних розрахунках виступають банки, між якими виникають кореспондентські відносини. На основі міжбанківських кореспондентських відносин здійснюється рух валюти між різними країнами.

Головними чинниками, що виражають стан міжнародних розрахунків є:

- 1) умови зовнішньоторговельних контрактів;
- 2) валютне законодавство;
- 3) особливості банківської практики;
- 4) міжнародні правила і звичаї тощо.

Вирішальне значення в практиці міжнародних розрахункових операцій мають валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних контрактів.

Основними можна визначити такі форми розрахунків: авансовий платіж, акредитив, інкасо, вексельна форма, банківський переказ, відкритий рахунок.

Міжнародні розрахунки у міжнародній торгівлі здійснюються за такими формами: товарний акредитив, інкасові вимоги, відкритий

рахунок, авансовий платіж (передплата), платіжні доручення, векселі, чеки.

Платіжні вимоги та інкасові доручення застосовуються у випадках, передбачених чинним законодавством та нормативними актами Національного банку України.

Передплата (стовідсотковий авансовий платіж). Ця форма передбачає здійснення авансового платежу у розмірі повної вартості товару, що поставляється. Вона є найвигіднішою формою розрахунку для експортера (продавця) і найменш вигідною для імпортера (покупця). Проводиться цей платіж банківським переказом або чеком.

Відкритий рахунок — при даній формі платежу імпортер здійснює періодичні платежі експортеру після одержання товару. Це найменш вигідна форма розрахунків для експортера, так як не дає йому ніяких гарантій своєчасного отримання платежу, але найвигідніша для імпортера, оскільки він має певну відстрочку оплати за поставлений товар. Цей платіж найбільш використовується при розрахунках між суб'єктами ЗЕД, що добре знають один одного і тісно пов'язані торговими відносинами багато років. Також відкритий рахунок використовується транснаціональними корпораціями з їх закордонними філіями за експортними поставками, спільними підприємствами, материнськими фірмами з їх дочірніми фірмами та ін [165].

Акредитив — це найбільш оптимальна форма розрахунків, яка сприяє забезпеченню інтересів як продавця так і покупця. Так, для продавця акредитив є надійним забезпеченням платежу та можливістю дострокового поповнення оборотних коштів. Для покупця дана форма розрахунків є документальним підтвердженням співвідношення відвантажених товарів умовам зовнішньоекономічної угоди та своєрідною гарантією незмінності строків поставки продавцем.

Серед основних негативних аспектів акредитиву, порівнюючи з іншими формами розрахунків можна відмітити: додаткові тимчасові витрати, необхідні для пересилки передбачених умовами акредитиву документів, та можливі фінансові витрати, пов'язані з високою вартістю послуг банку.

Інкасова форма розрахунків передбачає операції з документами, які проводяться банками на основі отриманих від клієнтів інструкцій, з метою отримання акцепта або/і платежу, проти видачі відповідних документів.

Перевагами інкасової форми розрахунків для експортера можна визначити надійність даних операцій, що пояснюється тим, що при

проведенні платежу або акцепту товаросупроводжуючі документи не видаються покупцю.

Серед переваг для імпортера є можливість проведення оплати товарів тільки проти документів, які підтверджують фактичне виконання експортером своїх зобов'язань по відвантаженню товарів, що дає значні гарантії для покупця, а також менш значні витрати, чим при акредитивній формі розрахунків.

Недоліками для експортера є додаткові тимчасові витрати, необхідні для пересилки документів, та ризик, пов'язаний з можливістю відмови імпортера від платежу [166].

Вексельна форма розрахунків слугує як засіб підтвердження обіцянки вексельодавця або його пропозиції третій особі провести платіж певної суми грошових коштів в обумовлений строк.

Зацікавленість експортера в вексельній формі розрахунків пояснюється можливістю дострокового, до настання строку платежу, взимання коштів з імпортера у випадку отримання інформації про його банкрутство або зупинки платежів, що застраховує експортера від небажаних результатів. Імпортер же отримує можливість комерційного кредиту на період до настання строку платежу по векселю.

Недоліками для експортера можна визначити ризик того, що після відвантаження ним товарів, передбачених зовнішньоекономічною угодою, імпортер може відмовитись виписувати вексель; а також ризик того, що після видачі векселя відбудуться зміни в політичному та економічному становищі країни-імпортера, які не дозволять імпортеру розраховуватись по виданому векселю [5]. Причинами відмови від вексельної форми розрахунків для імпортера можна назвати обмеження можливості відмови в платежі в разі незадоволення ним.

Особливе місце в проведенні міжнародних розрахунків, як зазначалося вище, посідають банки. Ступінь впливу банків в міжнародних розрахунках залежить від ряду факторів, частково від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, участі фірм і підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, купівельної спроможності валюти, спеціалізації банків, їх фінансового становища. Великий вплив на здійснення міжнародних розрахунків здійснює й загальний рівень розвитку кредитно-банківської системи в країні і регіонах країни.

В даний час, в умовах становлення української банківської системи, що відповідає ринковим умовам, названі послуги не можуть бути надані суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності в повній мірі. Тому українські фірми й підприємства, укладаючи зовнішньоеко-

номічні угоди, повинні враховувати можливості свого банку та правильно визначати валютно-фінансові умови контракту і, насамперед, форми міжнародних розрахунків.

На стан міжнародних розрахунків впливає багато різних обставин, наприклад, економічні і політичні відносини між країнами; становище країни на товарних і грошових ринках; ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність; валютне законодавство; міжнародні торгові правила і звичаї; стан платіжних балансів та ін.

Отже, по-перше, на відміну від внутрішніх, міжнародні розрахунки регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, але й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів. А з другого боку, нормальне функціонування товарно-грошових відносин можливе тільки в умовах вільного обміну національної валюти на валюти інших країн. Інакше кажучи, найбільш ефективна участь тої чи іншої країни в міжнародному розподілі праці і міжнародних торгових розрахунках можлива тільки на основі конвертованої валюти.

По-третє, особливістю міжнародних розрахунків є й те, що в країнах з частково конвертованою валютою, яка характерна і для України, держава використовує певні валютні обмеження. Валютні обмеження є законодавчою чи адміністративною заборонаю, лімітуванням і регламентацією операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями. Звичайно, валютні обмеження стають причиною негативних наслідків. Вони звужують можливості й підвищують витрати валютного обміну і платежів по зовнішньоторгових угодах. Однак, з іншого боку, вони є необхідними.

Валютні обмеження можуть вводитись в ситуаціях, пов'язаних з нестачею валюти, наявністю зовнішньої заборгованості, погіршенням платіжного балансу, з метою концентрації валютних цінностей в руках держави, вирівнювання платіжного балансу, підтримання валютного курсу валюти своєї країни. Валютні обмеження здійснюються різними способами:

- блокування виручки експортерів від продажу товарів в даній країні;
- повний чи частковий обов'язковий продаж валютної виручки експортерами центральному банку або іншим уповноваженим банкам;

- заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою;
- регулювання строків платежів по експорту й імпорту та ін.

В Україні до валютних обмежень відносяться: обов'язковий продаж експортерами 50% експортної валютної виручки (введена з вересня 1998 р.), регулювання строків платежів і поставок по експортно-імпортних операціях, обмежувальний характер продажу валюти імпортеру, контроль за здійсненням інвестицій за кордоном, контроль за залученням іноземних кредитів, регулювання інвестицій нерезидентів і т.д.

9. Упаковування й маркування, які виконують наступні функції:

- зберігають товар при транспортуванні і перевантаженні;
- забезпечують оптимальну заповнюваність транспортних засобів;
- інформують населення про товар, його користь і правила користування.

Маркування — це визначення номеру контракту, реквізити експортера, імпортера і т. п.

10. Здача — прийом.

Приймання відбувається попереднє на підприємстві продавця з метою встановлення відповідності товару і кінцеве — в доставленому місці.

11. Умови про гарантії, про гарантійне обслуговування.
12. Рекламациї — це претензії покупця до продавця в зв'язку з невідповідністю кількості та якості доставленого товару до умов контракту.
13. Штрафні санкції у формі пені, неустойки, штрафів.
14. Обставини непереборної сили або форс-мажор. Це різного роду стихійні лиха, політичні і торгово-політичні дії (заборона експорту й імпорту, валютні обмеження, війна). При настанні форс-мажорних обставин виконання контракту може бути призупинено на період їх дії.
15. Арбітраж.

В цій статті контракту встановлюється порядок вирішення суперечок, які можуть виникнути між сторонами, якщо вони не можуть вирішити протиріччя іншим шляхом.

Контракт закінчується вказівкою юридичних адрес і підписами продавця та покупця.

### 3.4. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в контексті європейських інтеграційних процесів країн Центрально-Східної Європи

Становлення розвитку малого та середнього бізнесу в країнах Центрально-Східної Європи (Польщі, Угорщини, Словаччини, Чехії) відіграло визначальну роль в їх економічному розвитку. Зміни в геополітичній ситуації Європи, а саме розширення Європейського Союзу за рахунок держав Центрально-Східного регіону, внесло певні корективи в розвиток малого та середнього бізнесу України, спільного підприємництва зокрема. В свою чергу, розвиток малого та середнього бізнесу є необхідним для української економіки, але потребує значних змін та вдосконалень нормативно-правової та податкової бази.

Розвиток вільної ринкової економіки передбачає створення великої кількості можливостей для діяльності всіх видів підприємницької діяльності, проте, протягом останніх десяти років малий та середній бізнес особливо затвердився як важлива ланка становлення ринкових відносин в суспільстві. Загалом, розвиток малого та середнього бізнесу стосується розвинутих країн, нині в ньому зайнято від 5 до 15% населення. У США в малому бізнесі працює 53% зайнятих у приватному секторі і на нього припадає 47% загального обсягу продажу товарів у країні, а також 50% валового внутрішнього продукту (Small Business Administration, 1995).

В глобальному аспекті розвиток малого та середнього бізнесу має значні переваги, такі як: по-перше, в сфері малого та середнього бізнесу відбувається своєчасна та швидка реакція на зміни в загальній економічній ситуації; по-друге, структура малого бізнесу є особливо ефективною в тих галузях економіки, де виробництво або збут є багаторівневим (наприклад, одяг, харчування), де головну роль відіграють персоніфіковані товари або послуги; по-третє, понад 60% інновацій в ХХ столітті створено незалежними винахідниками й невеликими компаніями. Тому можна зробити висновок, що розвиток малого бізнесу є значним джерелом інновацій. Причиною таких досягнень є більш вільні умови для дослідження проблематики, індивідуальний підхід в розробках, в той час як в великих компаніях у розробках більш зацікавлений власник або керівник, до того ж дослідження у великих компаніях проводять-

ся переважно в одній галузі, що вже скорочує можливість розвитку; по-четверте, довгий час вважалося, що більшість робочих місць створюється на великих підприємствах, але згідно статистичних даних малі підприємства активніше шукають нові робочі сили [176].

Розвиток малого та середнього бізнесу є невід’ємним і важливим елементом розвитку транзитивної економіки.

Якщо розглядати економічне становлення таких країн, як Польща, Словенія, Чехія, Угорщина, Словаччина — країн, які набули значного прогресу в своєму економічному розвитку, то саме на їх прикладах відзначається позитивний вплив малого бізнесу на становлення ринкової економіки.

Значні досягнення малого бізнесу можна пояснити певними перевагами малого бізнесу в пристосуванні до умов перехідної економіки. Невеликі фірми входять у ринок, не маючи проблем більшості державних підприємств, таких як великі накладні витрати, неефективність у використанні капіталу та трудових ресурсів, заборгованість тощо. Однак, успішна роль малого бізнесу при змінах в економіці — це не просто здатність швидко накопичувати капітал, використовуючи можливості, створені неорганізованістю в економіці. Найважливішими чинниками, які визначають позитивну роль малого бізнесу в перехідній економіці, є наступні:

- структурні розриви в економіці, викликані неефективністю радянської системи (залежність від важкої промисловості, обмежене виробництво споживчих товарів, неефективна система збуту і нерозвинута галузь роздрібної торгівлі);
- неефективне функціонування державних підприємств (незважаючи на регулятивний захист, державні підприємства не могли конкурувати із значно ефективними приватними компаніями, орієнтованими на прибуток);
- низький технологічний рівень вітчизняної промисловості;
- низький рівень життя (так, низький рівень доходів і відсутність перспектив на державних підприємствах викликали масовий перехід активних громадян до підприємницької діяльності);
- мотивація малих та середніх підприємців істотно відрізняється від нестимульованої діяльності керівників державних підприємств.

Останній чинник підприємницької діяльності відіграв особливу роль у прискоренні перехідних процесів. Можна навести ряд аргу-

ментів, крім успішних макроекономічних заходів, вжитих у постсоціалістичних країнах щодо загального економічного прогресу, який став наслідком розширеної діяльності малого бізнесу.

Розвиток ринків у країнах Центрально-Східної Європи в 90-х роках та по сьогоднішній день дозволяє визначити певну схему їх розвитку, що складається з таких трьох етапів:

1. Початковий етап ринкової структурної перебудови (зростання цін, зменшення промислового виробництва, поява малого бізнесу, збільшення обсягів торгівлі та послуг, крах і повільна заміна системи збуту, великий потік іноземних товарів вищої якості, штучно завищені ціни і безладдя на ринку нерухомості, збільшення частки тіньової економіки).
2. Етап прискороного розвитку приватного сектора; збільшення частки ВВП з 10% до 60% (стрімкий розвиток малих підприємств, подальше зменшення державних підприємств, розвиток ринку цінних паперів і товарів, банківського й фінансового секторів, розвиток ринку нерухомого майна та страхових компаній) [6].
3. Етап саморегуляції ринку (постійно зростаюча кількість перешкод для виходу на ринок, зростання конкуренції на вітчизняному ринку, збільшення числа банкрутств у приватному секторі, домінування ефекту масштабу середніх та великих компаній в багатьох галузях, у тому числі, в торгівлі, у сфері послуг і роздрібній торгівлі, збільшення втручання держави в підприємницьку діяльність, пов'язану з безпекою і навколишнім середовищем, дослідження й розвиток конкурентних переваг вітчизняних компаній).

Головними ознаками малих підприємств в Європейському Союзі є визначення їх як першоджерела інновацій, зайнятості, а також соціальної та місцевої інтеграції в Європу.

Теоретичне обґрунтування формування дієвих та сучасних механізмів державного управління і необхідні теоретичні розробки і рекомендації щодо сфери підприємництва подані в наукових працях В.Г.Бодрова, З.С.Варналія, В.Є.Ворогіна, Ю.І.Єханурова, J.Sullivan, L.Harris та інших. В демократичних країнах світу мале підприємництво визнається одним з головних чинників політичної та соціальної стабільності суспільства та національної економіки, в ЄС для визначення малого підприємництва з 1 січня 2005 року використовуються положення та норми Recommendation 2003/361/ЕС, прийняті Європейською Комісією 6 травня 2003 року.



У Великій Британії суб'єкт малого підприємництва має мати оборот не більш ніж 5,6 мільйонів фунтів стерлінгів, підсумок балансу підприємства не більш ніж 2,8 мільйонів фунтів стерлінгів і не більш ніж 50 працівників. Середнього розміру компанія має мати оборот не більш ніж 22,8 мільйонів фунтів стерлінгів, підсумок балансу підприємства не більш ніж 11,4 мільйонів фунтів стерлінгів і не більш ніж 250 працівників. Відповідно до статистичних показників Великої Британії [87] за результатами 2005 року з 4,3 мільйонів бізнес-структур 99,3% були маленькими фірмами з менш ніж 50 працівниками, 0,6% (біля 27 000) були середніми фірмами з 50-249 працівниками, і лише 0,1% (біля 6 000) були великими фірмами.

За даними 2005 року у Великій Британії налічується 2,7 мільйонів приватних підприємств і 320 тисяч (11,7%) з них мають найманих працівників. Також налічується 520 тисяч товариств і 190 тисяч з них (37,3%) мають найманих працівників, а також зареєстровано 1 080 тисяч компаній і 670 тисяч з них (61,4%) мають найманих працівників. Таким чином статистика Великої Британії на початок 2005 року констатує, що загальне число суб'єктів підприємництва без найманих працівників дорівнювало 3,2 мільйонів, що еквівалентно 72,8% всіх суб'єктів підприємництва. Проте ця пропорція різна для різних галузей — від 87,5% для освіти до 25,3% для готелів і ресторанів. У Великобританії визначається, що суб'єкти підприємництва без найманих працівників — це суб'єкти одноосібної власності, товариства, що складаються тільки з працюючих на себе менеджерів (власників), і компанії, що охоплюють тільки працюючих директорів. Такі суб'єкти мали загальний оборот у 190 мільярдів фунтів стерлінгів, що складає 8,4% від загального обороту.

На початку 2005 р. число підприємств з працівниками склало практично 1,2 мільйонів. Вони мали загальний оборот у 2 250 мільярдів фунтів стерлінгів (91,6% загального обороту).

Для порівняння в Україні, відповідно до Закону «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року №2063-III, суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 000 євро.

При цьому слід уточнити, що спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності мають право користуватися не всі суб'єкти малого підприємництва, а лише відносно невелика їх частина, яка відповідає наступним критеріям:

- фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень (тобто орієнтовно не більше 75 500);
- юридичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень (тобто орієнтовно не більше 151 000).

Відповідно, суб'єктів малого підприємництва в Україні у 20 разів менше ніж у Великій Британії.

За результатами 2005 року мале підприємництво в Україні визначається наступними статистичними показниками [145]:

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЗА 2005 РІК					
	Кількість суб'єктів		Середня кількість зайнятих працівників, тис. осіб		Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн.
	тисяч одиниць	на 1 тис. осіб наявного населення, одиниць	єсього	середня кількість найманих працівників	
Суб'єкти малого підприємництва - всього	2'253,7	47,8	5'277,6	3'247,3	177'860,3
у тому числі:					
малі підприємства *	337,1	71	1994,7	1881,0	85086,1
у % до підсумку	15,0	—	37,8	57,9	47,8
фізичні особи – підприємці **	1916,6	407	3282,9	1366,3	92774,2
у % до підсумку	85,0	—	62,2	42,1	52,2
* Дані наведено з урахуванням фермерських господарств, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) наведено без ПДВ та акцизу.					
** Статистичну інформацію сформовано на підставі даних ДПА України.					
Джерело: Експрес-інформація Держкомстату України „Про розвиток малого підприємництва в Україні у 2005 році” №237 від 07.09.2006 року					

За цими даними слід визнати, що кількісний стан розвитку малого підприємництва в Україні в цілому відповідає стану розвитку малого підприємництва у Великій Британії (47,8 суб'єктів малого підприємництва на 1 000 наявного населення в Україні проти 59 суб'єктів малого підприємництва на 1 000 наявного населення у Великобританії).

Загальний стан розвитку малого підприємництва в Україні в умовах глобалізації та посилення конкуренції характеризується потребою в приведенні критеріїв визначення суб'єктів малого підприємництва до європейських рекомендацій, а по-друге збереження та посилення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

Якщо розглядати питання необхідності малого бізнесу в Україні, то, враховуючи всі його позитиви й негативи, слід відзначити, що він має існувати і є важливим елементом розвитку економіки України. Країни Центрально-Східної Європи є прикладом в даному питанні для нашої держави. З іншого боку, аналіз розвитку України показує, що головною причиною неефективності економіки є нестабільність політичної ситуації, висока частка тіньової економіки.

Причинами дефективності малого бізнесу є відсутність чітких процесів глобалізації, лібералізації, приватизації.

Країни з лібералізованими внутрішніми ринками, такі як Польща, Словаччина, Угорщина, Чехія мають такі характеристики:

- низькі витрати на процес відкриття підприємництва;
- простий та надійний доступ до власності (особливо землі);
- низькі витрати та відсутність обмежень на підприємницьку діяльність, можливість зміни роду діяльності;

В той час, як для України характерні такі чинники:

- великі витрати як грошей, так і часу на відкриття своєї справи;
- труднощі з вступом в права власника та їх ненадійність;
- великі втрати на ведення та обмеження на ведення господарської діяльності;
- складний процес закриття підприємництва, який, в свою чергу, розтягується на декілька етапів, відзначених бюрократичними зв'язками.

Ліквідація починається з прийняття рішення про припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. Підприємець одноосібно ухвалює таке рішення, яке подається до органу державної реєстрації. Державний реєстратор вносить запис про припинення

підприємницької діяльності заявника до Єдиного державного реєстру, що супроводжується списком відповідних документів. Крім того, відповідну документацію слід подати в Пенсійний фонд, фонд соціального страхування, податкову інспекцію та міліцію. На жаль, така система закриття підприємства знайома не всім, не кожен виконує її до кінця, що призводить до ситуації, коли фірми залишаються зареєстрованими, незважаючи на повне припинення всіх операцій.

В більшості випадках при банкрутстві підприємства виникають ситуації, при яких підприємство не здійснює певного необхідного платежу, а всі інші платежі можуть стати об'єктами контролю з боку банку. Згідно правил розвинутих країн, фірми, що виявилися неплатоспроможними або мають усталені можливості реструктуризації чи ліквідації, процес відшкодування збитків кредиторам визначається законом, а судова система здійснює нагляд над ходом цих процесів [117].

Сучасний стан регулювання ринкової економіки в Україні є недосконалим. За деякими оцінками, половина української економіки та дві третини приватного бізнесу перебувають у тіні і не оподатковуються. Відповідно, вплив вищезазначених чинників на розвиток приватного сектора економіки є негативним: ці процеси перешкоджають створенню нових підприємств та залученню іноземних інвесторів. Для того, щоб отримати переваги ринкової економіки при створенні нових робочих місць, забезпеченні грошових надходжень, підвищенні рівня продуктивності праці та запровадженні новітніх технологій, що все разом має призвести до економічного росту, Україна має докорінно реформувати стан чинного законодавства — нормативного забезпечення економічної діяльності.

Головним чинником функціонування успішної ринкової системи є існування на ринку конкуренції. Для цього необхідно, щоб нові фірми мали можливість увійти до бізнесу швидко та дешево, створюючи таким чином ситуацію, за якої жодна фірма не могла б отримувати надприбутки, бо будь-яка інша фірма у пошуках прибутку має можливість легко приєднатись до обраного нею виду бізнесу; легкий та безпечний доступ до власності є невід'ємним елементом функціонування ефективної нормативно-правової бази.

Низький кошт ведення бізнесу, можливість при цьому маневрувати та легко його змінювати, можливість дешево здійснювати ділові операції сприяє швидкому росту ринкового середовища, надає великим фірмам можливість не приховувати значну кількість видів своєї діяльності. Для того, щоб здешевити здійснення ділових опе-

рацій, надзвичайно важливою є наявність ефективної системи вирішення суперечок. Суб'єкти підприємницької діяльності не можуть повністю покласти на комерційні стосунки між собою як на ефективний засіб виконання своїх життєво важливих функцій. Наслідком такого становища стає формування середовища, у якому процвітають лише найбільші та найменші фірми. Для ефективного ведення бізнесу також важлива можливість легко переходити від одного роду діяльності до іншого, досягаючи таким чином максимально ефективного вживання власних ресурсів.

Однак вищенаведені позитиви малого бізнесу не характерні для України. В державі розвиток економіки характеризується високим рівнем витрат, коштів, часу на вступ до бізнесу. Міжнародна фінансова корпорація, яка є міжнародною фінансовою організацією Світового Банку з питань приватного сектора і надає всіляку допомогу, головним чином інвестиційну, країнам, які її потребують, оцінює вартість відкриття в Україні власної справи (реєстрація, ліцензування, здійснення необхідних формальностей) в сумах значно перевищуючих середній річний дохід.

Легальне ведення приватного бізнесу в Україні в даних умовах передбачає здійснення надзвичайно високих витрат. Загальний тягар податків на такого роду діяльність є дуже високим. Наявна система пільг призводить, головним чином, до того, що окремі фірми страждають від невиправданого податкового тягара, тоді як інші користуються перевагами державного захисту. Суттєвим є питання, які стосуються існування великої кількості нормативних актів, які регулюють діяльність та оподаткування підприємств, а також швидкі зміни нормативної бази. Як результат, підприємці не встигають відслідковувати та відповідати даним законодавчим документам, що призводить до погіршення їх функціонування.

Загалом, сектор малого бізнесу України значно менший ніж в економічних структурах Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини.

Як вже зазначалось, в країнах з розвинутою ринковою економікою малі та середні підприємства є невід'ємним фактором економічного розвитку. Якщо розглядати Польщу, то до малих підприємств тут відносять підприємства з кількістю зайнятих до 50 працівників. Такі підприємства включають різні форми власності: підприємства державної власності, муніципальні фірми, іноземні підприємства, змішані, акціонерні компанії з обмеженою відповідальністю, приватні фірми.

На 2003 рік в Польщі зареєстровано близько 3 млн. малих та середніх підприємств, розвиток яких характеризується значною динамікою — близько 7,5% щорічно, до того ж основну частку становлять малі підприємства — близько 99%.

Малі підприємства виробляють майже 50% ВВП, а також є значним джерелом робочих місць. Малі підприємства роблять значний внесок в формування державного бюджету.

До травня 2004 року, коли Польща стала членом Європейського Союзу, урядом країни було прийнято ряд програм з підготовки до членства в ЄС, в яких, в першу чергу, враховувалися питання функціонування та розвитку малого бізнесу. На сьогоднішній день в Польщі ефективно працює система підтримки малого та середнього бізнесу. Вона охоплює всі сфери економіки та політики: від місцевого рівня до урядових установ. Здійснюється значна підтримка Європейськими структурами.

Отже, в питанні розвитку малого та середнього бізнесу в Україні слід відзначити такі перспективи та надбання.

Важливим кроком було створення в 1998 році Держкомпідприємництва. Підписаний Указ Президента «Про спрощену систему оподаткування». Цим документом нарівні з фіксованим податком було запроваджено єдиний податок для малого бізнесу. У результаті з 1998 до 2004 року середньорічна кількість коштів, що надійшли до бюджету від малого бізнесу, збільшилася в 17 разів.

2000 року було ухвалено Закон «Про порядок погашення заборгованості перед бюджетними і державними цільовими фондами», яким підприємствам частково пробачали податкову заборгованість. 2002 року змінами до цього закону в податківців відібрали право на безперечне списання коштів з банківських рахунків платників податків і ввели норму «конфлікт інтересів» — у разі суперечностей двох нормативів застосовується той, у якому зацікавлений платник податків.

Для подальшого розвитку малого та середнього бізнесу в Україні слід спростити процедури реєстрації нових підприємств; процедури ліцензування; знизити рівень та кількість податків; удосконалити систему нормативної бази.

### 3.5. Проблеми оподаткування підприємств в Україні та країнах — нових членах Європейського Союзу

Серед проблем розвитку підприємництва в Україні є нестабільність системи оподаткування: податкового законодавства і звітності, а саме велика кількість податків, часті зміни податкової звітності, привілейоване становище тіньового сектора, сприятливий податковий режим у конкурентів, складні правила обчислення бази оподаткування, Кодакові перевірки, отримання роз'яснень податкових органів. Проблемою для підприємств стало питання розрахування податків, таких як податок на додану вартість (ПДВ), відрахування на зарплатню, що пояснюється частими змінами у відповідному законодавстві, що зумовлюють зміни правил адміністрування цих податків.

У 2005 році система оподаткування України складалася із 25 загальнодержавних і 14 місцевих податків та зборів, із яких підприємств стосувалися 20 загальнодержавних та 10 видів місцевих податків та зборів [342]. Окрім того, на додаток до встановлених податків та зборів підприємства як роботодавці зобов'язані сплачувати внески обов'язкового держвласного соціального страхування: на випадок тимчасової втрати працездатності, на випадок безробіття, від нещасного випадку на виробництві і професійного захворювання.

Поряд з можливістю сплати податків за загальносприйнятною системою оподаткування, у суб'єктів малого та середнього підприємництва є можливість перейти на спрощену систему оподаткування, за якою підприємство сплачує тільки один податок. Окрім того, сплата єдиного податку усуває труднощі, пов'язані з нарахуванням суми податку та звітність. Однак, з 75% підприємств, які мали право на спрощену систему оподаткування, нею скористалися лише 45% підприємств, а 13% підприємств планують перейти на сплату єдиного податку в майбутньому. Як результат, 58,8% підприємств використовують звичайну систему оподаткування, 41,2% працюють за спрощеною системою.

Основною проблемою для підприємств є невідповідність існуючої практики оподаткування сучасним умовам господарського життя. Система сплати податків є загальною для усіх, яка не враховує місця підприємства в економічній системі, розмірів і інших його оз-



нак. Податкове законодавство до останнього часу мало ряд спеціальних режимів оподаткування малого та середнього бізнесу: 1) система оподаткування і звітності; 2) система оподаткування, основана на застосуванні єдиного податку.

Головними недоліками системи оподаткування є:

- надмірний обсяг податкових платежів, а саме ПДВ, прибутковий податок, податок на прибуток підприємств і організацій, інші податки і збори, передбачені чинним законодавством;
- значна наявність об'єктів для оподаткування (дохід, прибуток, заробітна плата та ін.);
- проблеми здачі звітності;
- наявність платежів, які підприємство повинно сплатити перед початком своєї діяльності;
- встановлення значно високих ставок податку, не враховуючи інтереси підприємця.

Система оподаткування, основана на застосуванні єдиного податку, головним чином розроблена з метою підвищити збирання коштів з «тіньового» обороту. Проте і дана система має недоліки, головним серед яких є неможливість правильного визначення базової прибутковості і розміру єдиного податку.

Однією з найбільш складних проблем застосування спрощеної системи оподаткування є неузгодженість з іншими податковими законами, а також наявність численних внутрішніх суперечностей законодавчої та нормативної бази системи. Як результат, важливою проблемою є те, що при виникаючих суперечках закон трактується кожною стороною на свою користь, що підтверджується змінами в законодавчо-правовій базі оподаткування.

Введення нової системи оподаткування повинно чітко взаємодіяти з існуючими. В цьому аспекті слід визначити особливості процесів звільнення суб'єктів підприємницької діяльності від сплати одних податків та зборів та встановити ті, які є обов'язковими до сплати. Також зміна режиму оподаткування пов'язана не лише з механічною заміною одних податків на інші, а й передбачає новий склад об'єктів оподаткування та зміну методу податкового обліку.

Особливістю регулювання податків в українській економічній системі на сучасному етапі є гармонізація його з податковим законодавством держав — членів Євросоюзу, реалізований у процесі створення і застосування різних правових форм, у які наділяються норми інтеграційного права, які створюються інститутами ЄС. Питання



оподаткування в країнах Східної Європи має свою специфіку, яка обумовлена вимогами Європейського Союзу.

Податок на прибуток юридичних осіб встановлений в усіх країнах — членах ЄС і є так само, як і в Україні (податок на прибуток підприємств), поряд з податком на додану вартість та податком з доходів фізичних осіб одним з найбільш важливих джерел доходів, що відіграють значну роль у формуванні доходної частини бюджетів країн. Ставки податку на доходи корпорацій у країнах Західної Європи коливаються від 28% у Фінляндії та Швеції, 30% — 35% у Великобританії, Франції та Іспанії, до 40% — 41% у Німеччині та Бельгії, відповідно, в колишніх країнах соцтабору: Польща — 24%, Болгарія — 25%, Чехія — 31%; в пострадянських країнах: Естонія — 18%, Латвія — 25%, при середньостатистичних даних по 17 країнах — 34,8%.

База оподаткування визначається відповідно до принципу чистого доходу. З валового доходу відраховують витрати, перелік яких встановлюється законами. До них відносять витрати, пов'язані з виробничою діяльністю, відрахування до амортизаційних фондів, витрати на заробітну плату, рекламу тощо.

Для визначення бази оподаткування важливі принципи територіальності та резидентства. Відповідно до першого з них оподаткуванню в державі підлягають лише ті доходи юридичних осіб, що отримані на її території. Відповідно доходи, отримані поза межами даної держави, не включаються до бази оподаткування прибутковим податком. Принцип резидентства означає, що податок сплачується в державі, резидентом якої є юридична особа, незалежно від місця одержання прибутку. У державах ЄС, багато компаній яких мають транснаціональний характер і одержують значну частину прибутку за кордоном, переважно дотримуються принципу резидентства, не відмовляючись у разі потреби і від правила територіальності.

Проте, законодавство кожної країни має свою специфіку оподаткування, так у Бельгії, Голландії, Люксембурзі та Швеції передбачене повне оподаткування прибутку, тобто прибуток компанії оподатковується корпоративним податком, а згодом, одержавши частину прибутку, акціонери сплачують з нього особистий прибутковий податок. В інших європейських державах з метою уникнення подвійного оподаткування, воно зменшується на рівні акціонерів. У Австрії та Данії (незалежно від сплати корпоративного податку компанією) від податку частково звільняються дивіденди, отримані акціонером.

У Фінляндії, ФРН, Іспанії та Португалії передбачено зменшення оподаткування на рівні компанії. За такої схеми прибуток компанії поділяється на той, що розподіляється, і той, що не розподіляється. Для прибутку, що розподіляється у формі дивідендів, встановлюються або більш низькі ставки податку (ФРН, Португалія), або часткове звільнення від податку (Фінляндія, Іспанія). У деяких країнах прибуток, що розподіляється, цілком звільняється від податку на рівні компанії (Греція), або на рівні акціонерів (Італія). При цьому слід мати на увазі, що національне законодавство може сполучати способи розрахунку корпоративного податку і передбачати можливість застосування різних схем — залежно від конкретних цілей податкової політики.

Система оподаткування Європейських країн передбачає великий перелік пільг, серед яких можна виділити встановлення норм прискореної амортизації, податкові кредити та відстрочки сплати податків. Особлива увага також приділяється податковим кредитам, які означають відрахування із суми нарахованого податку. У деяких країнах, наприклад, у Франції і ФРН, законодавство передбачає від десяти і більше видів податкових кредитів.

Відстрочка сплати податку надається на певний термін (від одного до декількох років) з метою створення сприятливих економічних умов для розвитку визначених видів виробництва або іншої економічної діяльності. Наприклад, у Франції така відстрочка надається у разі реорганізації компанії; у Великобританії вона діє стосовно деяких доходів, отриманих за кордоном.

Так, на даний час, з одного боку, податкове законодавство країн — членів ЄС має серйозні розбіжності та містить норми, що перешкоджають формуванню спільних підходів, а потім і спільних правил оподаткування доходів компаній, а це негативно впливає на їхні інвестиційні можливості.

Гармонізація прямого оподаткування компаній опосередковано стосується доходів фізичних осіб, які є їхніми акціонерами та отримують частину свого річного доходу у формі розподілених компанією дивідендів. У цілому гармонізація оподаткування доходів юридичних осіб направлена на усунення податкових перешкод процесу концентрації організацій і підприємств та стимулювання таким чином створення транснаціональних європейських компаній, які спроможні успішніше конкурувати з компаніями третіх країн, також на ухвалення спільних підходів щодо методів розра-

хунку бази оподаткування корпоративних податків та усунення подвійного оподаткування.

Оподаткування в країнах Центральної Європи має досить низький рівень. Низький рівень прямого оподаткування є стимулом до економічного зростання. Вперше такий підхід застосувала Словаччина шляхом введення фіксованої ставки податку на доходи громадян на рівні 19%. Так, в 2002 році в податковій системі Словаччини відбулося ряд реформ. Нова податкова система вступила в дію з січня 2004 року. Дана система передбачала перехід від прямих податків до непрямих та встановлення єдиної ставки податку на особисті доходи. Урядом було встановлено єдину 19% ставку прибуткового податку з населення, з підприємств та податку на додану вартість [45].

Встановлення єдиного податку на додану вартість призводило до збільшення цін на товари та послуги, на які раніше встановлювалась знижена ставка податку. Даними товарами були продовольчі товари, медикаменти, електроенергія, будівельні роботи, книги, журнали, послуги ресторанів. З іншого боку, даний процес призвів до знищення спекуляцій.

Прибутковий податок з населення характеризувався п'ятьма ставками податку, нова система встановила єдину ставку в розмірі 19% для всіх доходів. Як результат, особи, які отримували заробітну плату, що не перевищувала середній показник заробітної плати в країні, податки не платили.

Ставка податку на прибуток підприємств була знижена з 25% до 19%.

Зміни акцизного збору були проведені згідно вимогам та відповідно до директив Європейського Союзу. Вони включали в себе збільшення акцизного збору на пиво, тютюн, мінеральне паливо.

Ситуація, яка склалася в економіці Словаччини завдяки спрощеній податковій системі, заохочувала іноземних інвесторів та сприяла податковій конкуренції серед країн Центральної Європи. Австрія знизила прибутковий податок з підприємств з 34% до 25%. Чехія знизила верхню ставку податку на додану вартість з 22% до 19%, Угорщина знизила прибутковий податок з підприємств з 18% до 16%.

Специфічними проблемами в сфері оподаткування є зловживання соціальною допомогою та страхуванням на випадок тимчасової непрацездатності. В 2004 році Словаччина застосувала міри, які були направлені на мінімізацію такої допомоги та збільшення економіч-

них стимулів до праці. Навіть в Чехії, яка за останні роки притримувалася більш обережного підходу, визначалася така тенденція.

Існували компанії, єдиним бізнесом яких була виплата страхових виплат на випадок тимчасової непрацездатності. Іншим кроком є обов'язкові суспільні роботи для безробітних. Це повинно було стимулювати їх шукати роботу, щоб не випасти з системи виплат по безробіттю.

Приклад країн Центрально-Східної Європи, без сумніву, підтверджує необхідність розвитку саме малого та середнього бізнесу та широкого залучення іноземних інвестицій в Україну, де сучасний стан регулювання ринкової економіки є недосконалим. Так, за деякими оцінками, половина української економіки та дві третини приватного бізнесу перебувають у тіні і не оподатковуються. Відповідно, для того, щоб отримати переваги ринкової економіки при створенні нових робочих місць, забезпеченні грошових надходжень, підвищенні рівня продуктивності праці та запровадженні новітніх технологій, що все разом має призвести до економічного росту, Україна має докорінно реформувати стан чинного законодавства — нормативного забезпечення економічної діяльності, а головним чином, звернути увагу на процесі оподаткування.

Гострим питанням в аспекті сьогодення для України є розвиток податкової системи підприємств України, особливо в контексті появи нових сусідів — нових країн членів Європейського Союзу. Основними етапами процесу євроінтеграції є вступ України до СОТ, створення зони вільної торгівлі й митного союзу з Європейським Союзом. Єдиний митний тариф, за яким функціонує митна система ЄС, визначає однакові норми і правила оцінки митної вартості товару, встановлення країни походження товару, режимів ввезення і вивезення.

Інтеграція податкової системи країн до європейського економічного простору вимагає стабільного фінансового стану національної економіки і високого рівня економічного розвитку, тому при нестабільній економічній ситуації, спаді виробництва, недостатньо обґрунтованій системі оподаткування процесі інтеграції є неможливими.

Оскільки відмінності в оподаткуванні не сприяють досягненню стабільного економічного розвитку, а зумовлюють певні конфлікти, то для України на першому етапі слід вести мову про досягнення єдиних умов оподаткування за основними податками, які стоять на шляху вільного пересування товарів і послуг, капіталу, робочої сили, а саме: ПДВ, мито, акцизний збір, прибутковий податок з громадян,

податок на прибуток підприємств — податки, які складають основу податкових надходжень до бюджету.

Податкова інтеграція розпочинається саме з інтеграційних процесів у митній політиці. Цей напрям можна вважати правильним, оскільки приведення у відповідність митних платежів є вихідним моментом гармонізації податкових систем загалом. І мито є першою перешкодою економічної інтеграції.

Стабільність податкової системи повинна відобразитися в незмінності протягом декількох років складу податкової системи, податкових ставок, а також основних пільг, санкцій.

Вдосконалення системи оподаткування України повинно відбуватися з наближенням до умов оподаткування в країнах Європейського Союзу, що враховує загальне впорядкування ставок мита, непрямих податків, розширення податкової бази. Особливої уваги вимагає проблема великої кількості пільг з податків, які забезпечують необґрунтований перерозподіл доходів між підприємствами і населенням, не сприяють розвитку конкурентного середовища.

Основними пропозиціями щодо вдосконалення системи оподаткування України слід визначити наступні:

■ необхідність прийняття:

а) податкового кодексу;

б) Закону про єдиний соціальний внесок замість існуючих 4 внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Сумарний розмір цих внесків має бути знижений з 37,66% до 16%. При цьому слід зазначити, що дані процеси сприятимуть легалізації заробітної плати і тому через короткий час надходження до пенсійного фонду зростуть і компенсують тимчасові витрати від суттєвого зменшення страхового тарифу. Позитивним наслідком введення єдиного соціального внеску можна прогнозувати скорочення адміністративних витрат на ведення додаткового обліку та звітності по 4 фондах;

■ компенсування суб'єктам малого підприємництва зростання зобов'язань у соціальній сфері скороченням бюджетних зобов'язань, а саме:

а) зменшення ставок єдиного податку для юридичних осіб до 3% та 6% відповідно до існуючої схеми спрощеного оподаткування;

б) зменшення відсотка від ставки єдиного податку, яку сплачують підприємці — фізичні особи на кожного найнятого працівника з 50% до 20%;

в) перегляд місцевими радами встановлених ставок єдиного та фіксованого податку з метою його зменшення, тому що надходження місцевих бюджетів від перерозподілу коштів на їх користь виросли удвічі.

Питання розвитку малого та середнього бізнесу в Україні має і значні перспективи та надбання.

Важливим кроком було створення в 1998 році Держкомпідприємництва, підписаний Указ Президента «Про спрощену систему оподаткування». Цим документом нарівні з фіксованим податком було впроваджено єдиний податок для малого бізнесу. У результаті з 1998 до 2004 року середньорічна кількість коштів, що надійшла до бюджету від малого бізнесу, збільшилася в 17 разів.

2000 року було ухвалено Закон «Про порядок погашення заборгованості перед бюджетними і державними цільовими фондами», яким підприємствам частково пробачали податкову заборгованість. 2002 року змінами до цього закону в податківців відібрали право на безперечне списання коштів з банківських рахунків платників податків і ввели норму «конфлікт інтересів» — у разі суперечностей двох нормативів застосується той, у якому зацікавлений платник податків.

Для подальшого розвитку малого та середнього бізнесу в Україні слід спростити процедури реєстрації нових підприємств; процедури ліцензування; знизити рівень та кількість податків; удосконалити систему нормативної бази.

Легальне ведення приватного бізнесу в Україні в даних умовах передбачає здійснення надзвичайно високих витрат. Загальний тягар податків на такого роду діяльність є дуже високим. Наявна система пільг призводить, головним чином, до того, що окремі фірми страждають від невинуватого податкового тягара, тоді як інші користуються перевагами державного захисту. Суттєвими є питання, які стосуються існування великої кількості нормативних актів, які регулюють діяльність та оподаткування підприємств, а також швидкі зміни нормативної бази. Як результат, підприємці не встигають відслідковувати та відповідати даним законодавчим документам, що призводить до погіршення їх функціонування.

Таким чином, в Україні потрібно формувати податкову політику, направлену на побудову стабільної та зрозумілої системи оподаткування, зменшення податкового тягара і забезпечення збалансованості інтересів держави та суб'єктів господарювання, у даному випадку — юридичних осіб.

І, незважаючи на розбіжності стосовно правового регулювання даного податку в окремих державах, що, як правило, пов'язані з особливостями визначення деяких його елементів, основні критерії справляння цього податку в країнах — членах ЄС залишаються незмінними, і саме вони мають бути покладені в основу реформування цього податку в Україні.

### 3.6. Валютно-фінансова політика України в контексті становлення європейської валютної системи країн Центрально-Східної Європи

Важливою структурною складовою світової економічної системи виступають міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини. Серед основних суб'єктів цих відносин центральне місце посідають банки. За умов перехідної економіки розширюється та стає більш інтенсивною міжнародна валютно-кредитна діяльність комерційних банків.

При переході до ринку вплив міжнародної валютно-кредитної діяльності комерційних банків на національну економіку відбувається за такими напрямками. По-перше, комерційні банки здійснюють міжнародні розрахунки на основі світових вимог до їх інформаційного, нормативно-правового та організаційно-технічного забезпечення. Це дозволяє створити належне середовище для розвитку зовнішньоторговельних операцій, впливає на ступінь ефективності використання експортного потенціалу нашої країни. По-друге, комерційні банки включаються до системи міжнародних кредитних відносин і мають змогу надавати кошти на цільове фінансування пріоритетних народногосподарських проєктів. По-третє, комерційні банки можуть бути суб'єктами світових валютних ринків, проводити валютні зміцнення валютної системи нашої країни, відкривати нові перспективні джерела валютних надходжень до держбюджету, створювати передумови для гармонійного входження України до світової валютної системи та її інституційних органів.

Доцільним є простеження розвитку процесів становлення фінансової політики країн Центрально-Східної Європи. Необхідність розгляду даних питань полягає в проблемах, які об'єднують країни даного регіону; а саме держави ЦСЄ є важливими торгово-економічними партнерами, колишніми країнами з адміністративно-командною системою, що пройшли етапи розвитку та становлення ринкових відносин, які в Україні лише розпочинаються. До того ж, головним в даному аспекті питань є те, що країни ЦСЄ є значними інвесторами банківського капіталу в Україну, а саме створення іноземних банків. Становлення банківської системи держав Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі може слугувати цікавим досвідом для України.



На початку 90-х років банківський сектор країн Центрально-Східної Європи був представлений виключно банками, якими прямо чи опосередковано володіла держава. Їх роль в економіці обмежувалася фінансовим забезпеченням державних економічних планів. Крім того, банківська система такого типу має певні фундаментальні відмінності в механізмі функціонування порівняно з банківськими секторами розвинутих країн Заходу, які полягають у системі забезпечення стабільності банківської системи, залученні та розміщенні інвестицій, взаємодії банківської системи з державою тощо.

В системі, яка існувала до початку реформування, власником всіх банків виступала держава, що за умов переважної частки державної власності в економіці утворювало певне середовище банківської діяльності, тобто держава надавала кредити та розміщувала депозити всередині самої себе. Така ситуація значно підвищувала надійність банків внаслідок того, що можливі збитки від банківської діяльності компенсувались із бюджету. І відповідно банк міг збанкрутувати тільки при банкрутстві держави.

Іншою рисою державної банківської системи є взаємна інформаційна незабезпеченість банків щодо фінансового стану їх клієнтів.

Головними рисами державної банківської системи в країнах ЦСЄ в 90-х роках було:

- наявність гарантій покриття збитків з боку держави;
- відсутність системи управління ризиком;
- стандартність і нерозвиненість банківських продуктів;
- відсутність впливу державного нагляду за банківською діяльністю;
- нерозвиненість законодавства щодо банкрутства, застави.

Перехід до нових форм власності в банківській сфері країн ЦСЄ відбувався переважно шляхом приватизації великих державних банків.

Для аналізу ефективності приватизації банківської системи головними критеріями слід вважати здобуття банками незалежності від держави та перебудову й підвищення ефективності внутрішнього управління ними. Ці критерії характеризують відповідно організаційний перехід до банківської системи, що побудована за західним зразком, та ступінь впровадження прогресивних методів управління банківським бізнесом.

Проникненню іноземного капіталу в банківську структуру країн Центральної і Східної Європи сприяли: макроекономічна стабіліза-

ція — реформи, пов'язані зі стабілізацією рівня цін, валютного курсу, державного бюджету тощо; мікроекономічні реформи — створення життєздатного ринкового середовища шляхом приватизації державних підприємств, лібералізація цін, підвищення відкритості економіки; реформування інституціональної структури економіки — прийняття необхідних змін до законодавства, забезпечення ефективного механізму державного регулювання економіки та ін.

Проте, слід зазначити, що, не зважаючи на прогресуючий сектор фінансових послуг країн, рівень його розвитку не надто високий. Так, відношення обсягу банківських депозитів до ВВП становить лише дві третини від нормального для ЄС рівня, а сукупний обсяг кредитування національних компаній взагалі втричі менший від середнього по ЄС значення. Зокрема, відношення суми наданих банками кредитів до ВВП становить у Південно-Східній Європі 14 %, у Чехії, Словенії, Хорватії — біля 40 %, а в середньому в країнах Центрально-Східної Європи — 30 %, тоді як у країнах Єврозони цей показник стабільно перевищує 100 %.

Депозитна система країн Центрально-Східної Європи значно уступає показникам країн Європейського Союзу (15), їх сума становить близько 49 % від ВВП на відміну від 85 % у Єврозоні. По країнах регіону цей показник змінюється від 20 % у Румунії до 70 % у Чеській Республіці і Словаччині. Сукупна капіталізація фондових бірж у Центрально-Східній Європі відповідає капіталізації фондового ринку Ірландії, а сумарний річний оборот бірж у Празі, Будапешті і Варшаві дорівнює обороту французької біржі за десять днів торгівлі.

Проте, згідно прогнозів спеціалістів в таких країнах як Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Польща, Естонія, Латвія, Литва, Болгарія, Румунія, Хорватія, темпи зростання в секторі кредитування найближчим часом становитимуть 14 %, а зростання обсягів депозитів — 10 % за рік [33].

Сьогодні ж навіть у таких країнах Центрально-Східної Європи, як Польща, Чехія, Угорщина, обсяг заощаджень не перевищує 2400 євро на душу населення, що становить лише 8 % від середнього показника у країнах, що входять до Єврозони. А по всьому регіону Центрально-Східної Європи він становить лише 1900 євро.

Дослідники цієї проблеми потенціал зростання на фінансових ринках країн Центрально-Східної Європи бачать перш за все у секторі споживчого кредитування, обсяг якого поки що доволі низький і становить лише 12 % від ВВП, тоді як у Єврозоні він досягає 49 %

від ВВП. Але за останні три роки сукупний обсяг кредитування в Центральній та Східній Європі зріс на 12 %, а в зоні євро — лише на 4 %. Сьогодні середній розмір кредиту в Центрально-Східній Європі становить лише 550 євро на клієнта, тоді як у зоні євро він досягає 11 500; навіть у таких країнах Центрально-Східної Європи, де розмір кредиту досяг максимальної відмітки (Хорватія — 1653 і Словенія — 1364), він становить відповідно лише 14 і 12 % від середнього показника в зоні євро [33].

Сукупний обсяг активів 300 банків, що функціонують у Центральній і Східній Європі, становить близько 350 млрд. євро, тобто лише 2,4 % від загального обсягу активів усіх банків Єврозони. Сьогодні існує ще багато невикористаних можливостей і достатньо передумов для подальшого розвитку банківської системи у Центрально-Східній Європі.

Спеціалісти вважають, що експансія західноєвропейських банків у східноєвропейські країни має великі перспективи. Досить активно в цьому плані діє німецько-австрійська група Нуро — Vereinsbank, яка утворилася у 2000 р. та має велику мережу філій у країнах Центрально-Східної Європи. Проникаючи на нові ринки, група враховувала ринкову ситуацію, яка значно відрізнялася від західноєвропейської. За останні десять років ситуація докорінно змінилася: закони про банки і банківську діяльність були узгоджені із положеннями ЄС, крім того, певною мірою просунулося вирішення проблеми безнадійних боргів; у всіх країнах, крім Словенії, найбільші комерційні й універсальні банки були приватизовані.

За даними аналітиків Raiffeisen International, банківські системи у країнах Центрально-Східної Європи перебувають на різних стадіях розвитку. Більшість банків, що функціонують у країнах НМС-8 (вісім нових членів ЄС — Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Естонія, Латвія, Литва), належать, головним чином, зарубіжним власникам. У цій групі єдиний державний банк — польський РКО, два банки — угорський ОТР і латвійський Рагех Банка — перебувають у власності вітчизняних підприємців. Аналогічна ситуація в субрегіоні СС-3, що охоплює нових членів ЄС 2007 р. — Болгарію, Румунію. Більшість своїх банківських систем під іноземний контроль передала Болгарія. Консолідація банківської системи у Болгарії була повністю завершена у 2003 р. Для повноправного входження країн Центрально-Східної Європи до банківської європейської системи необхідно провести ряд важливих заходів, детально вивчивши роботу європейських банків.

Лідером за обсягом банківських активів у країнах Центрально-Східної Європи залишається бельгійський банк КВС. Австрійський банк Erste Bank зосереджує основну увагу на роздрібних банківських операціях і має найбільшу мережу банківських відділень: 1318 офісів у чотирьох країнах, включаючи 664 відділення його дочірнього підрозділу Ceska Sporitelna в Чеській республіці.

Італійський банк Unicredito (третє місце за обсягом активів при 1207 відділеннях у 7 країнах), німецький Нуро — Vereinsbank (N B V) і його австрійський дочірній підрозділ Bank Austria Greditanstalt (вони спільно мають 905 підрозділів у 13 країнах) за п'ять років просування на ринки Центрально-Східної Європи досягли відчутних результатів. Було створено мережу відділень і філій на території семи країн. Наприклад, у Польщі UniCredit з 1999 р. контролює Bank Pekao, а згодом (2000 р.) він викупив банки у Словенії, Болгарії, у 2002 р. — у Хорватії, Румунії. У 2003 р. було створено підрозділ «Нова Європа», що забезпечує 16 % прибутків фінансової групи. І вже у 2003 р. чистий прибуток «Нової Європи» становив 427 млн. євро [12].

Французький банк Societe Generale та італійський Банка Intesa (відповідно мають 666 і 475 відділень у Центрально-Східній Європі) [31]. По суті, п'ять іноземних банків-лідерів контролюють 60 % фінансового ринку в більшості країн Центрально-Східної Європи. Активно діє у банківській галузі Центрально-Східної Європи Банк Austria Greditanstalt, який планує до кінця 2005 р. повністю поглинути сербський банк Eksimbank, пакет акцій якого у розмірі 98,3 % уже переведений названому австрійському банку.

У Сербії на початку 2003 р. було завершено період, який давав можливість іноземним банкам отримувати ліцензії для роботи на місцевому ринку. Станом на початок 2004 р. зарубіжні інвестори володіли контрольним пакетом акцій у 16 сербських банках, сукупний обсяг активів яких становив 40 % усіх банківських активів країни.

Позитивні зміни відбуваються у банківській сфері Румунії, де зростає присутність іноземного капіталу. У 2004 р. іноземним банкам належало 38 % на ринку фінансових послуг, нині їх частка в активах банківської системи досягла 50 % [9]. BRD було приватизовано французьким Societe Generale, а австрійський Raiffeisen придбав Банка Agricola, грецький EFG Eurobank купив Vansport, нарешті, Європейський банк реконструкції і розвитку і Світовий банк придбали 25 % акцій Банка Comerciala Romana (BCR).

Банківський сектор у Словаччині за масштабами відносно невеликий — 0,1 % загальноєвропейського ринку, а тому в регіоні не відіграє особливої ролі. Але всупереч цьому, рівень розвитку банківської сфери у цій країні порівняно з іншими східноєвропейськими країнами відносно високий. Наприклад, співвідношення банківських активів і ВВП у Словаччині становить 99 %, що є другим результатом після Чехії (139 %) у Східній Європі (в розвинутих європейських країнах — 280 %).

У липні 2004 р. UniCredit вдалося об'єднати два боснійські підрозділи хорватського Zagrebackbanka — Universal Bank of Sarajevo та Zagrebacka banka Mmonstar у найбільший банк у Боснії та Герцеговіні. UniCredit планує посилити свій вплив і на Сербію.

На 2006 рік найбільшими були капітали банків: Австрії — 18,9 % загальної величини іноземного капіталу; — Польщі — 16 %; Нідерландів — 10 %; США — 9,1 % [32].

На 1 січня 2005 р. в Україні було зареєстровано 19 банків з іноземним капіталом, кількість банків зі 100 % іноземним капіталом майже не змінилась (7), а статутний капітал навіть дещо зменшився (до 9,6 %) через більш стрімке нарощування капіталізації вітчизняними банками [29]. Таким чином, зміни присутності іноземного банківського капіталу в Україні відбуваються досить повільно. Сьогодні тривають дискусії щодо позитивних і негативних факторів входження в Україну іноземних банків. Успішній діяльності східноєвропейських фінансових інститутів заважає низка факторів: невирішені проблеми ринкових перетворень; недосконалість місцевого банківського законодавства та ін.

Розглядаючи приклад країн Центрально-Східної Європи, слід зазначити, що Польща, Угорщина, Чехія розпочали свої програми банківської приватизації приблизно одночасно, проте їх зміст та результати досить різняться між собою. Головними елементами аналізу цих програм є ефективність передачі права власності та ефективність рекапіталізації банків, яка включає в себе роботу з безнадійними боргами.

Угорський досвід приватизації банків передбачав проведення тендерів на продаж великих пакетів акцій іноземним інвесторам. Результатом даної ситуації стало те, що частка іноземного капіталу в банківському секторі підвищилась з 12% в 1994 році до 62% в 1998, а частка державної власності зменшилася з 68% до 21%.

У Польщі приватизація державних банків здійснювалась шляхом проведення тендерів на придбання великих пакетів акцій, що

доповнювались пільговою підпискою на акції для банківських службовців та продажем дрібних пакетів акцій на фондовому ринку.

У Чехії первинна приватизація була здійснена за ваучерною системою, причому більшість акцій залишились у власності держави або у дрібних власників.

У Польщі і Угорщині були запроваджені також окремі програми щодо повернення сумнівних боргів. Так, у Польщі, окрім існуючих механізмів банкрутства й ліквідації безнадійних боржників, після 1993 року було розроблено ще один інструмент, а саме процедуру банківських санацій. Сутність даного інструменту полягав в тому, що керуючий банк, як агент всіх кредиторів, розробляє програми фінансової та операційної реструктуризації підприємства-боржника. Фінансова реструктуризація включала в себе відстрочку сплати боргів, зменшення відсоткової ставки, часткове списання боргів, обмін боргових зобов'язань на акції тощо. Ця програма використовувалася насамперед для великих підприємств зі значними боргами. Аналогічна програма діяла в Угорщині. У Чехії даний процес був організований шляхом створення окремого банку, що спеціалізувався на викупі в комерційних банках їх боргів та їх поверненні.

Приватизаційні процеси у банківській сфері країн Центрально-Східної Європи (а саме Угорщини, Польщі, Чехії) мали як позитивні, так і негативні аспекти.

1. Вихід на національні ринки банківських послуг іноземних банків значно підсилив конкуренцію в цій сфері та відповідно сприяв підвищенню вимог до місцевих банків.
2. В умовах відсутності стратегічних інвесторів наявність довгострокових зв'язків між банками та їх клієнтами, побудованих на неформальних відносинах та відносинах власності, призводить до конфліктів інтересів банку як кредитора та як власника, багаточисельних випадків пільгового та економічно невиправданого кредитування, надмірного втручання держави та її органів до поточної діяльності банків тощо.
3. Бажання уряду чи окремих урядових груп зберегти контроль над банківською системою стало основою для політики недопущення або обмеженого доступу іноземних інвесторів до процесу банківської приватизації. Дана політика була присутня в Польщі, Чехії, і в той час, коли в Угорщині в 1994 році банки, які контролювались іноземними інвесторами, мали 19,8%

загальних активів банківської системи, в Чехії та Польщі цей показник складав відповідно 5,8% та 2,1%.

4. Непослідовність політики в галузі банківської приватизації призводить до різких змін в її пріоритетах, і відповідно зменшується зацікавленість інвесторів щодо запровадження інвестицій.

Провідним напрямом реформування банківської системи в країнах з перехідними економіками є становлення системи регулювання банківською системою.

Необхідність реформування системи, регулювання банківської діяльності у країнах ЦСЄ постали одночасно з питанням приватизації державних банків. Ця проблема була головною на початку перехідного процесу країн Словаччини, Румунії, Литви та ін.

Більшість країн ЦСЄ за основу розбудови системи діяльності банківського напрямку прийняли вимоги щодо достатності капіталу, класифікації кредитної заборгованості та формування відповідних резервів системи управління ризиком, розкриття фінансової інформації, відмивання грошей, діяльності філій іноземних банків та порядку контролю їх діяльності тощо.

В результаті реформування банківського сектора в країнах ЦСЄ створена дворівнева банківська система з переважанням приватних банків, були повністю лібералізовані відсоткові ставки та процес кредитування, сформовані основи регулювання банківської системи.

Перспектива бути прийнятими в Європейський союз для даних країн була суттєвим стимулом для досягнення фінансової рівноваги. Але на першому етапі приєднання країни ЦСЄ мали значне погіршення фінансових та макроекономічних показників, це пояснюється не повною відповідністю банківських систем, ступенем розвитку економік держав.

Практика ринкового реформування в Україні засвідчила, що самі по собі монетарні методи можуть дати короткочасний ефект. Вони стосуються переважно поверхні економіки. Таким чином, головним пріоритетом економічної політики на даному етапі є стимулювання виробництва як основи розвитку національної економічної безпеки. Для цього необхідно поступово перевести центр ваги фіскальної політики з системи надмірного оподаткування юридичних осіб до створення оптимальної бази оподаткування з переважанням питомої ваги фізичних осіб у забезпеченні бюджетних надходжень з одночасним суттєвим збільшенням доходів і заробітної плати, зробити відчутний

наголос на розвиток внутрішнього ринку, стимулювання виробничого і споживчого попиту на товари і послуги вітчизняного виробництва шляхом здійснення відповідної фінансової, податкової, цінової і митно-тарифної політики. Необхідно розпочати глибокі, структурні перетворення економіки, віддаючи пріоритет високотехнологічним галузям машинобудування, агропромислового комплексу, індустрії послуг, соціальної сфери, створити умови по залученню іноземних інвестицій, формувати і зміцнювати національний підприємницький капітал.



## Розділ 4.

# Вплив інтеграційних процесів Європейського Союзу на Україну

### 4.1. Зовнішньоекономічна співпраця України та країн Європейського Союзу

Співпраця України з Європейським Союзом ґрунтуються на чималій кількості угод, найважливішими з яких є Угода про партнерство та співробітництво, що набула чинності в березні 1998 року, та План дій Україна — Європейський Союз, прийнятий у лютому 2005 року.

Угода містить положення про гармонізацію законодавства України до законодавства ЄС, вступ України до СОТ, створення зони вільної торгівлі, для чого, у відповідності до Плану дій Україна — ЄС, укладеного у рамках Європейської політики сусідства у лютому 2005 року, буде переглянуто обґрунтування заснування такої зони між сторонами, підготовлене ще у 1999 році. На сьогодні в рамках Угоди про партнерство та співробітництво визначено 7 пріоритетів співпраці між Україною та ЄС: енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу.

Підхід до відносин з Україною зі сторони ЄС був викладений у Спільній Стратегії від 1999 року та Плані дій Україна — Європейський Союз в рамках Європейської Політики Сусідства. Ухвалення 11 березня 2003 року Послання Європейської Комісії «Ширша Європа сусідство» окреслило нові рамки відносин на наступне десятиріччя з Україною, Росією, Молдовою, Беларуссю та Середземноморськими країнами, які зараз не мають чітких перспектив членства, але мають спільний кордон з Європейським Союзом.

Період 2005-2007 рр., як і попередні періоди, починаючи з 2002 р., характеризується значним зростанням товарообігу Украї-

на — ЄС. За даними Євростату, за 2007 рік товарообіг з країнами ЄС склав 26581,03 млн. євро. У порівнянні з 2006 роком він зріс на 5823,60 млн. євро. Причому найбільше зростання відбулося саме в останній рік (майже на 6 млрд. євро).

За підсумками першого півріччя 2007 року товарообіг України з країнами ЄС склав 11670,62 млн. євро. У порівнянні з аналогічним періодом 2006 р. він зріс на 2413,31 млн. євро. В динаміці товарообігу спостерігається загальна тенденція до зростання (+26,07%). Найбільше зростання при цьому відбулося з Польщею (875,10 млн. євро або 97,63%), Німеччиною (580,31 млн. євро або 28,72%), Італією (227,13 млн. євро або 14,70%), Угорщиною (205,25 млн. євро або 40,60%). Зменшення товарообігу відбулося з Іспанією (-141,94 млн. євро або -33,16%). При цьому зростання товарообігу, яке відбулося з новими країнами-членами ЄС-10 (1272,25 млн. євро або 46,37%), є більшим порівняно з товарообігом з «старими» країнами-членами ЄС (ЄС-15) — зростання на 17,52% або 1141,06 млн. євро. Серед найбільш активних торговельних партнерів України протягом першого півріччя 2006 р. стабільно відзначаються Німеччина, Італія, Польща, Угорщина. Частка Німеччини в загальному товарообігу з Україною залишилася майже незмінною з невеличкою тенденцією до підвищення (з 21,83% до 22,28%). В торгівлі з Італією спостерігається незначне зниження товарообігу з 16,69% до 15,19%. Польща доволі значно збільшила свої показники з 9,68% до 15,18%. Дещо збільшилася частка Угорщини з 4,98% до 6,10% (додаток 1).

Як найактивніші країни-експортери відзначилися Німеччина, чий експорт в Україну за перше півріччя 2007 р. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року зріс на 31% з 1580,90 до 2076,56 млн. євро. Польща вийшла на значне збільшення (170%) показників обсягів експорту з 493,02 до 1342,32 млн. євро. Показники експорту Італії є скромнішими, ніж імпорту, але також спостерігається тенденція до зростання (з 531,07 до 705,86 млн. євро), і ця країна залишається серед найбільш активних зовнішньоторговельних партнерів України. Угорщина також збільшила показники експорту з 282,65 до 399,29 млн. євро.

Імпорт з України до країн ЄС у першому півріччі 2007 р. у порівнянні з аналогічним періодом у 2006 р. зменшився приблизно на 1% (з 4005,63 до 3968,85 млн. євро), тоді як експорт з ЄС до України збільшився на 46% (з 5251,68 до 7701,77 млн. євро). Серед країн — найбільших імпортерів з України залишається Італія, чий імпорт

незначно зріс з 1014,15 до 1066,48 млн. євро, Німеччина — з менш суттєвим зростанням імпорту з 439,55 до 524,20 млн. євро. Польща незначно збільшила свій імпорт з України — з 403,35 до 429,15 млн. євро. Чехія несуттєво зменшила свої показники за імпортом з 303,54 до 214,46, але залишається разом із Словаччиною (243,44 та 219,05 млн. євро) найбільшими імпортерами з України.

Протягом 2007 року продовжувались позитивні тенденції росту зовнішньоторговельного обігу між Україною і Словацькою Республікою. Згідно з даними Держкомстату України, за 2007 рік загальний обіг товарами та послугами становив 1244,438 млн. дол. США, що на 26,1 відсотка більше, ніж за 2006 рік.

Протягом 1999—2007 років експорт українських товарів та послуг до Словенії зріс у 4,2 рази (з 339 до 1426 млн. дол. США), імпорт — більш ніж у 8 разів — з 271 до 2206 млн. дол. США, із них 95% ЗТО припадало на товари та 5% — на послуги. При цьому важливо відзначити, що з січня по липень 2007 року темпи зростання імпорту товарів впали з 50% до 37%, а темпи зростання експорту збільшилися з 33% до 43%, що привело до сповільнення зростання від'ємного сальдо. Слід відмітити, що частка Словенії у загальному товарообороті України останнім часом постійно зростає.

З Угорщиною у 2007 році, порівняно з 2006 роком, український експорт товарів та послуг (за даними Держкомстату України) зріс на 31%, а імпорт — на 23%. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі зріс на 27% і склав 1,933 млн. доларів США (1,072 млн. — експорт, 862 млн. — імпорт). З цього експорт товарів з України зріс на 37% і склав 946 млн. доларів США, а імпорт зріс на 24% та склав 802 млн. доларів США, тобто товарообіг з Угорщиною зріс на 31% і склав 1,748 млн. доларів США.

У зовнішній торгівлі України з країнами ЄС за перше півріччя 2007 р. у порівнянні з аналогічним періодом 2006 р. збільшилося негативне (для України) сальдо торгівлі, а саме з -1246,05 млн. євро до -3732,92 млн. євро. Найбільше позитивне сальдо торгівлі товарами України спостерігається з Італією з тенденцією до зменшення з 483,08 до 360,63 млн. євро, з Іспанією, яке також дещо зменшилося з 285,34 до 105,96 млн. євро.

Радикальні зміни в динаміці зовнішньої торгівлі відбулися з новими країнами-членами ЄС. Сальдо торгівлі змінилося з позитивного +22,43 млн. євро на негативне -1234,40 млн. євро. Із «старими» країнами-членами ЄС негативне сальдо зросло майже вдвічі — з -1268,48 до -2498,52 млн. євро.

Найбільше негативне сальдо спостерігається з Німеччиною з тенденцією до зростання з 1141,35 до 1552,36 млн. євро. З Чехією порівняно з піврічним періодом 2005 р. сальдо торгівлі змінилося з позитивного +53,19 млн. євро на негативне -189,60 млн. євро. Суттєво зросло негативне сальдо торгівлі з Польщею з -214,89 до -913,17 млн. євро, з Австрією (з -42,70 до -154,55 млн. євро), Бельгією (з -60,43 до -143,15 млн. євро), Великою Британією (з -97,31 до -177,15). Незмінно низький товарообіг спостерігається з Мальтою, Ірландією та Кіпром.

У товарній структурі імпорту ЄС з України у 2006 році провідні позиції посідали промислові вироби з невисоким ступенем переробки (питома вага 31,5%), сировина та напівфабрикати (15,2%), енергоносії (13,7%), сільськогосподарська продукція (12,2%), продукція машинобудування та транспортне обладнання (7,7%), хімічна та пов'язана з нею продукція (6,5%), текстильні вироби та одяг (6,1%). Щодо експорту ЄС до України у 2005 році, то на першому місці залишились продукція машинобудування та транспортні вироби (питома вага 44,2%), за якими із значним відривом йшли промислові вироби з невисоким ступенем переробки (16%), хімічна та пов'язана з нею продукція (15,3%), текстильні вироби та одяг (6,3%).

Найбільша частка імпорту ЄС з України у загальному імпорті товарів до ЄС у 2006 році припадала на вироби з заліза та сталі — 11,71%, за якими зі значним відривом йшла продукція сільського господарства — 1,17%. Структура експорту ЄС в Україну була більш однорідною, максимальна питома вага України у загальному експорті ЄС до третіх країн припадала на текстильні вироби та одяг — 2,5%, офісне та телекомунікаційне обладнання — 1,71%; хімічні вироби — 1,19%, сільськогосподарську продукцію — 1,19%.

Таким чином, структура торгівлі між Україною та ЄС у розрізі товарів все ще сконцентрована, переважно, на експорті нашою державою до ЄС сировини, напівфабрикатів та імпорті з ЄС продукції машинобудування та транспортних виробів. Окрім того, привертає увагу значна частка України у загальному імпорті ЄС виробів з вугілля та сталі (11,71%).

Європейський Союз є не лише найбільшим торговим партнером, а й найбільшим кредитором України. Впродовж останніх 10 років, загальна допомога з боку ЄС сягнула 1,072 млрд. євро. Ця сума включає технічну допомогу через програму ТАСІС, макрофінансову допомогу та гуманітарну допомогу.

Технічна допомога з боку ЄС через програму ТАСІС надається Україні ще з 1990 року. ТАСІС здійснює фінансування грантів для передачі ноу-хау з метою підтримки процесу переходу до ринкової економіки та розвитку демократичного суспільства. Україна є другим після Росії найбільшим одержувачем фондів ЄС через програму ТАСІС. Національна Індикативна програма на 2004—2006 роки передбачає подальше фінансування програми у розмірі 212 млн. євро.

Імпорт ЄС з України у 2007 році склав 8793,82 млн. євро, що у порівнянні з 2006 роком є збільшенням на 14,22% (з 7698,96 млн. євро). Експорт ЄС до України збільшився набагато більше — на 36,21% (з 13058,47 до 17787,20 млн. євро).

У 2007 р. у структурі товарообігу ЄС — Україна імпорт ЄС з України виробів з заліза та сталі у вартісному виразі складав 2091,31 млн. євро, або 14,93% від суми товарообігу, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості 753,59 млн. євро або 3,57%, продукції сільського господарства 915,12 млн. євро або 4,34%, імпорт за категорією котли, машини, апарати і механічні пристрої, електричні машини і устаткування 563,87 млн. євро або 2,67%, текстиль та вироби з текстилю 460,33 млн. євро або 2,18%.

Експорт ЄС до України продукції сільського господарства в 2006 р. у вартісному виразі склав 950,57 млн. євро, або 4,50% від суми товарообігу, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості 1884,08 млн. євро або 8,93%, за категорією текстиль та вироби з текстилю 1032,40 млн. євро або 4,89%, виробів з заліза та сталі 1163,23 млн. євро або 5,51% від суми товарообігу. Найбільшу частку в товарообігу займають котли, машини, апарати і механічні пристрої, електричні машини і устаткування — 6338,22 млн. євро або 30,03% (додаток 4).

З 2001 року відбувалось значне зростання негативного для України сальдо торгівлі з ЄС-25. У 2005 році цей показник становив -5359,51 млн. євро, а в 2006 сягнув -8993,38 млн. євро, збільшившись більш, ніж у п'ять разів порівняно з показником 2001 року.

Стрімке нарощення негативного для України сальдо торгівлі у 2006 році, на наш погляд, обумовлене значним уповільненням темпів росту українського експорту до ЄС при одночасному значному зростанні обсягів імпорту. У структурі експорту України до ЄС переважає продукція з низькою часткою доданої вартості, у той час як у імпорті України з ЄС — продукція машинобудування та транспортні засоби (додаток 5).

Таким чином, структура торгівлі між Україною та ЄС у розрізі товарів все ще переважно сконцентрована на експорті нашої державою до ЄС сировини, напівфабрикатів та імпорті з ЄС товарів інвестиційного значення — продукції машинобудування та транспортних виробів.

У розрізі по країнах найбільше позитивне сальдо торгівлі товарами України спостерігається з Італією з тенденцією до зменшення з 592,72 у 2005 р. до 534,19 млн. євро у 2006 р., з Іспанією, яке також значно зменшилося з 491,54 у 2005 р. до 188,86 млн. євро у 2006 р. Найбільше негативне сальдо спостерігається з Німеччиною з тенденцією до зростання з -2650,64 до -3715,40 млн. євро. З Фінляндією у 2006 р. порівняно з 2005 р. негативне сальдо торгівлі збільшилося з -283,60 до -426,60 млн. євро. Суттєво зросло негативне сальдо торгівлі з Польщею — з -1298,77 до -2136,85 млн. євро, з Австрією (з -170,29 до -401,19 млн. євро), Бельгією (з -173,25 до -240,31 млн. євро), Великою Британією (з -263,55 до -316,18 млн. євро). Незмінно низький товарообіг спостерігається з Мальтою та Люксембургом. Зросло позитивне сальдо торгівлі України з Кіпром — з 43,92 до 55,75 млн. євро. Радикальні зміни в динаміці зовнішньої торгівлі відбулися з новими країнами-членами ЄС, з якими у 2006 р. порівняно з 2005 р. негативне для України сальдо торгівлі збільшилося майже вдвічі, на 92,10% (з -1537,66 до -2953,77 млн. євро). Із «старими» країнами-членами ЄС негативне сальдо зросло вдвічі, на 58,03%, а саме з -3821,86 до -6039,61 млн. євро.

Що стосується інвестиційних потоків між Україною та ЄС, то всього прямих іноземних інвестицій ЄС в Україну: 2006 р. — 13051,03 млн. євро, 2007 р. — 16885,24 млн. євро [2]. Найбільші інвестори: Франція, з якої за рік обсяг прямих інвестицій (ПІ) в Україну збільшився майже в 9,5 разів — з 69,58 млн. євро у 2006 р. до 658,96 млн. євро у 2007 р., Нідерланди із збільшенням обсягу ПІ більш, ніж в два рази, з 575,27 млн. євро у 2007 р. до 1189,92 у 2007 р., Кіпр також із збільшенням приблизно у 2 рази, з 1244,91 млн. євро у 2006 р. до 2400,32 млн. євро у 2007 р., Угорщина, інвестиції з якої також зросли на 90% з 152,31 млн. євро у 2006 р. до 290,51 млн. євро у 2007 р. З інших найбільших інвесторів в Україну зростання за рік було менш суттєвим. З Великої Британії обсяги ПІ за рік збільшилися на 314,54 млн. євро (з 920,77 млн. євро у 2006 р. до 1241,09 млн. євро у 2007 р.), Австрії на 134 млн. євро (з 1134,61 млн. євро у 2006 р. до 1275,84 млн. євро у 2007 р.), Польщі на 112,05 млн. євро (з 179,65

млн. євро у 2006 р. до 291,70 млн. євро у 2007 р.), з Німеччини на 64 млн. євро (з 4387,88 млн. євро у 2006 р. до 4479,70 млн. євро у 2007 р.).

За 2005-2006 рр. суттєво зросли як інвестиції України до Кіпру (з 1,68 млн. євро у 2005 р. до 3,51 млн. євро у 2006 р.), так і імпорт до Кіпру товарів з України (з 46,7 млн. євро до 59,5 млн. євро). Це свідчить про активніше використання переваг податкового режиму Кіпру українськими компаніями.

ЄС зберігає найбільшу частку у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які Україна отримала як незалежна держава, починаючи з 1991 р., згідно з даними Державного комітету статистики України. До 2006 року 25 держав ЄС вклали 11 млрд. дол. США у різні галузі народного господарства України або 72% від загальної суми ПІІ у розмірі 16,4 млрд. дол. США. Інвестиційні вливання суттєво збільшувались, починаючи з 2001 р. завдяки прискоренню економічних реформ в Україні.

На кінець 2007 р. найбільшими інвесторами з ЄС були Німеччина (5,5 млрд. дол. США), Австрія (1,4 млрд. дол. США), Сполучене Королівство (1,15 млрд. дол. США) та Нідерланди (722 млн. дол. США). На кінець зазначеного періоду обсяг капіталовкладень, які надійшли з Кіпру, нової країни ЄС, сягнули 1,6 млрд. дол. США. Основна частина ПІІ зі згаданих країн була спрямована у металургійну галузь (близько 6 млрд. дол. США), оптову торгівлю (745 млн. дол. США), фінансовий сектор (729 млн. дол. США) і харчову промисловість (606 млн. дол. США).



## 4.2. Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) в аспекті інтеграції до Європейського Союзу

Глобалізаційні процеси сучасного світу роблять світову економіку єдиним ринком і виробничою зоною з національними та регіональними секторами, а не просто сукупністю національних економік, що мають взаємне економічне співтовариство. Відповідно, дані процеси вимагають створення нових ринків на глобальному рівні, формування нових угруповань, розробки нових правил регулювання міжнародних відносин у вигляді багатосторонніх угод з питань економічного співробітництва, концепцій та інтелектуального середовища.

Ці прагнення до спільного вирішення господарських завдань, до об'єднання зусиль по подоланню труднощів регіонального чи глобального характерів призвели до створення кількох десятків міждержавних та неурядових організацій.

Зростаючі темпи глобалізації зумовлюють прискорену ліквідацію формальних тарифних та нетарифних перешкод на шляху руху товарів. Значна інтенсифікація регіональних інтеграційних процесів супроводжується укладанням значної кількості регіональних торговельних угод, що може призвести до погіршення стану загальносвітових режимів регулювання торгівлі. Тому постає питання вироблення та реалізації узгоджених вимог до характеру, структури і механізмів регулювання міжнародних торговельних зв'язків у рамках регіональних угод. До таких вимог належать вимоги відкритості до третіх країн і реалізації принципу недискримінації у торговельно-економічних відносинах.

Нерівномірність економічного розвитку країн все більш негативно позначається на збалансованості механізмів багатостороннього торговельно-економічного регулювання. Перспективи більш збалансованого розвитку глобальної торговельно-економічної системи багато в чому залежать від зменшення розриву в рівнях розвитку країн. Зокрема — від створення механізмів полегшеного доступу менш розвинутих країн до світових інформаційних і науково-технологічних ресурсів. Це вимагає створення ефективної системи допомоги менш розвинутих країнам з метою: підвищення їх потенціалу у використанні переваг більш вільного міжнародного економічного обміну, сти-



мулювання процесів модернізації і нарощування їх міжнародної конкурентоспроможності.

Становлення України в світових глобалізаційних процесах головним чином визначається її бажанням вступу до Європейського Союзу.

На сьогоднішній день більш ніж 90% світової торгівлі товарами і послугами проходить між країнами — членами СОТ. Ізоляція від діяльності Світової організації торгівлі та торгівлі за правилами та принципами іншими, ніж ті, що застосовують країни — члени СОТ, ймовірно, можуть створювати серйозні негативні економічні наслідки для економіки України.

СОТ набуває глобального характеру та має перетворитися на організацію з практично всеохоплюючим членством після прийняття до неї ряду нових членів. З моменту створення ГАТТ значно розширилося поле регулюючої діяльності, яке на сьогодні далеко виходить за рамки власне торговельних відносин, перетворюючи СОТ на провідну міжнародну економічну організацію, членство в якій є практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у світове господарство.

Переговори щодо членства України в СОТ продовжуються, проте 5 лютого 2008 року є датою прийняття України до Світової організації торгівлі з перехідним адаптаційним терміном на п'ять років. Довгострокове членство України в СОТ надасть їй можливість:

- зменшити тарифні та нетарифні обмеження доступу українських товарів практично на всі світові ринки (147, а незабаром більш ніж 170 країн — членів СОТ);
- здійснювати контроль за поведінням з українськими продуктами на ринках країн — членів СОТ. Українська продукція, яка на сьогоднішній день підлягає жорсткому квотуванню, ліцензуванню, проведенню компенсаційних та демпінгових заходів, технічних бар'єрів на ринках країн — членів СОТ, буде мати можливість відстоювати свої права та рахуватися з собою, тому як після вступу до СОТ країни, члени даної організації, не зможуть довільно застосовувати вищенаведені заходи до української продукції, що дозволить Україні збільшити експорт, обсяги виробництва, залучати іноземні інвестиції та розширювати свій ринок. Проте, з іншого боку, вступ до СОТ не може повністю усунути загрозу антидемпінгових розслідувань, кількість яких постійно зростає;

- проводити контроль за обмеженням експорту в інших країнах. Для повноцінного функціонування економіки слід мати можливість оцінювати та контролювати інформацію про експортні обмеження в інших країнах світу стосовно товарів, що призначаються для даної держави. У випадку України, така можливість буде надана і сприятиме тому, що країни — члени СОТ не будуть мати можливість застосовувати необґрунтовані обмеження стосовно експорту до товарів та послуг України;
- створити умови, які будуть сприятливі для розвитку конкурентоспроможного виробничого сектора та сектора послуг в Україні. Членство України в СОТ забезпечить доступ до дешевої сировини та обладнання для українських виробників, що сприятиме нижчим витратам компаній, що надають послуги через мережі, нижчим витратам на виробництво, нижчим експортним витратам та ін. Разом з тим, при вступі до СОТ частина вітчизняних виробників виявиться не готовою до жорсткої міжнародної конкуренції, що пояснюється невисоким, за міжнародними критеріями, потенціалом конкурентоспроможності України;
- вдосконалити загальні економічні показники України, а саме зростання іноземних інвестицій, українського експорту, дані фактори призведуть до зростання економіки загалом; розвиток виробництва і експорту призведе до зростання корпоративних доходів і прибутків, які можуть реінвестуватися в розвиток українського виробництва; зростання експорту послуг призведе до зростання притоку капіталу від надання послуг;
- збільшити фіскальні доходи, а саме зростання доходів корпорацій (зростання надходжень від податку на доходи корпорацій); зростання рівня зайнятості (зростання надходжень від податку на доходи громадян); зростання вартості торгівлі (збільшення фіскальних доходів в результаті застосування відповідних митних тарифів і податків);
- забезпечити недискримінаційний транзит, що визначає справедливі платежі за транзит українських товарів і носіїв територіями інших країн — членів СОТ. На сьогоднішній день українська продукція може підлягати в цих країнах застосуванню довільних правил транзиту та платежів за транзит. При умові членства в СОТ Україні повинні надавати відкритий доступ для всіх видів транспорту і не стягувати з української

продукції, що перевозиться транзитом, надмірних дискримінаційних платежів;

- доступ України до можливості брати участь при врегулюванні суперечок, які можуть виникати між Україною та її торговими партнерами;
- проведення модернізації та стабілізації політичних, правових, регуляторних та інституційних умов. Процес забезпечення відповідності угодам СОТ в контексті вступу до СОТ слугуватиме механізмом для проведення політичної та правової реформ в Україні, а також сприятиме запровадженню найбільш сучасних та міжнародно визнаних правил і процедур, пов'язаних з торгівлею та інвестиціями. Така модернізація сприятиме становленню ринкової економіки в Україні;
- забезпечення стабільності відносин в міжнародній торгівлі;
- сприяння інтеграції України до Європейського Союзу та укладення угод про вільну торгівлю з іншими країнами — членами СОТ. Вступ до ЄС вимагає відповідності дотримання угод СОТ, особливо, що стосуються митних союзів, торгівлі аспектами інтелектуальної власності, технічних бар'єрів в торгівлі, санітарних та фітосанітарних заходів.

Перед українськими виробниками стоїть багато завдань щодо створення більш ефективного та конкурентного виробництва продукції згідно міжнародних стандартів та вимог безпеки. Для більш детального визначення наслідків членства України в СОТ слід розглянути вплив його на головні провідні галузі економіки.

Металургійний комплекс. Головними позитивними наслідками вступу України до СОТ для металургійного комплексу України планується можливість скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС. 17,5% обсягів українського товарного експорту до ЄС складає металургійна продукція, що підпадає під жорсткі нетарифні обмеження, зокрема квоти. За попередньою оцінкою, тільки завдяки усуненню кількісних обмежень (квот), які у рамках СОТ є забороненими, є можливість збільшити обсяги експорту зазначеної продукції до країн ЄС на суму близько 70-90 млн. дол. США. Подальша лібералізація тарифних обмежень на експорт продукції чорної металургії до країн ЄС внаслідок вступу України до СОТ дозволила б збільшити обсяги експорту цієї продукції принаймні на 150-180 млн. дол. США, тобто збільшити загальний обсяг експорту продукції чорної металургії до ЄС приблизно на 30%. Питання кількісних обме-

жень на експорт української металопродукції до країн ЄС набуває особливої актуальності в контексті розширення ЄС. Адже квота на імпорту української продукції розповсюджуватиметься і на товари, що постачатимуться до нових країн-членів. Вступ до СОТ дозволить наполягати на скасуванні кількісних обмежень щодо продукції походженням з України; українські металурги отримають одночасне спрощення умов доступу до ринків 147 країн-членів СОТ, частка яких у світовій торгівлі становить біля 93%. Це сприятиме зростанню обсягів експорту металургійних підприємств та виходу на нові ринки збуту.

Серед можливих негативних наслідків вступу України до СОТ для металургійної галузі є обмеження можливості субсидування виробництва та експорту шляхом надання податкових пільг, списання податкової заборгованості тощо.

В хімічній промисловості передбачаються значні темпи зростання виробництва в експортноорієнтовних секторах внаслідок лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків; збільшення обсягів іноземних інвестицій, необхідних для технологічного переозброєння підприємств галузі та переходу до виробництва товарів з більшою доданою вартістю; розширення асортименту та якості товарів, зниження їх цін; зменшення втрат від антидемпінгових розслідувань.

З іншого боку загрозою для підприємств хімічної галузі може стати посилення конкуренції у секторах малотоннажних продуктів, лаків, фарб, оздоблювальних матеріалів, що може негативно вплинути на роботу деяких українських підприємств; переваги вільного доступу на ринки інших країн більшою мірою стосуються ринків з «цінковою конкуренцією», тобто ринків сировинної продукції. Тому, якщо Україна покладатиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, вона ще тривалий час буде знаходитися у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків.

Найбільш привілейованою галуззю промисловості є легка промисловість, в ній передбачається зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки світу; збільшення іноземних інвестицій у галузь, що дозволить оновити обладнання та технології виробництва товарів легкої промисловості.

Підприємства легкої промисловості на початок 2006 року використовують 40-50% виробничих потужностей і готові збільшувати обсяги виробництва, що підкріплюється також і збільшенням орієнтації вітчизняних підприємств на зовнішні ринки, де високоякісні

вітчизняні швейні та трикотажні вироби користуються значним попитом. Водночас на внутрішньому ринку переважають нелегально імпортовані низькоякісні та несертифіковані товари, що створюють жорстку конкуренцію вітчизняному виробнику. Запровадження і чітке дотримання правил стандартизації та сертифікації продукції, передбачене нормами СОТ, сприятиме зростанню вітчизняного виробництва.

Важливе місце в економіці України посідає сільське господарство. Внаслідок розширення СОТ за рахунок України для аграріїв відкриються додаткові можливості доступу до зовнішніх ринків; відбудеться стимулювання технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва відповідно до світових стандартів внаслідок збільшення іноземних інвестицій в АПК; збільшиться передбачуваність, прозорість та послідовність економічної політики уряду у сфері сільського господарства, що зменшить ризики ведення бізнесу та стимулює інвестиційну діяльність у секторі; відбудеться прискорення структурних реформ в аграрному секторі; скорочення транспортних та інших витрат на ведення бізнесу с/г виробників (гарантований вільний транзит через територію країн-членів СОТ, зменшення ризиків тощо), що сприятиме підвищенню конкурентноздатності українських с/г товарів.

Серед негативних наслідків для аграрного сектора від набуття Україною членства в СОТ, слід відмітити — зменшення рівня граничних тарифів ввізного мита може призвести до тиску імпорту на ті галузі АПК, які не мають переваг щодо рівня собівартості (виробництво цукру), а також на ті, що отримували значну державну підтримку (виробництво м'яса птиці і свинини) і, як результат, можливе звуження внутрішнього ринку збуту для цих товаровиробників.

Втім, експерти вважають, що не слід очікувати критичного для національного сільського господарства збільшення обсягів імпорту. Факторами, що захищають від імпорту ринок сільськогосподарської продукції, яка традиційно виробляється в Україні, є:

- суттєві транспортні витрати на доставку імпортованої продукції порівняно з продукцією місцевого виробництва;
- традиційні уподобання населення (в першу чергу, у сільській місцевості);
- переваги вільного доступу на ринки інших країн більшою мірою стосуються ринків з ціновою конкуренцією, тобто ринків сировинної продукції. Тому, якщо Україна поклада-

тиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, то вона ще тривалий час і далі вивозитиме переважно сировину, залишаючись у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків.

Важливим питанням в розвитку сільського господарства України в контексті зближення з СОТ є запровадження субсидій. Розмір субсидії встановлюється, за правилами СОТ, за базовий період, як середнє арифметичне за останні три роки. В даному аспекті теж можуть виникати проблеми в зв'язку з тим, що доведеться скорочувати ті види субсидій, які підпадають під заборону або обмеження згідно з Угодою про сільське господарство, відповідно збільшуючи дозволені субсидії — на фінансування дослідницьких, навчальних, консультативних та маркетингових програм, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, страхування та гарантування безпеки доходів, виплати на відшкодування збитків від стихійних лих, допомогу на структурну перебудову, виплати за програмами охорони довкілля та регіональними програмами допомоги.

Головними позитивними наслідками для аграрного сектора від набуття Україною членства у СОТ можуть стати:

- додаткові можливості доступу до зовнішніх ринків;
- стимулювання технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва відповідно до світових стандартів внаслідок збільшення іноземних інвестицій в АПК;
- збільшення передбачуваності, прозорості та послідовності економічної політики уряду у сфері сільського господарства, що зменшить ризики ведення бізнесу та стимулює інвестиційну діяльність у секторі;
- прискорення структурних реформ в аграрному секторі;
- скорочення транспортних та інших витрат на ведення бізнесу с/г виробників (гарантований вільний транзит через територію країн-членів СОТ, зменшення ризиків тощо), що сприятиме підвищенню конкурентноздатності українських с/г товарів.

Членство в СОТ створює умови для України повністю інтегруватись до світової економіки та багатосторонньої торгової системи для того, щоб знайти і ефективно виконувати свою роль в світовій економіці, а також значним чином підвищувати та повністю використовувати свій економічний, торговий та інвестиційний потенціал. Членство України в СОТ

є важливою складовою для успішного розвитку конкурентоспроможної промислової та сільськогосподарської бази, експорту послуг в Україну, а також економічного зростання і розвитку України.

Торговельна система Світової організації торгівлі сприяє, в першу чергу, безперешкодному перебігу торгівлі, по-друге, конструктивному розв'язанню торговельних суперечок, кількість яких збільшується із зростанням обсягів торгівлі та кількості залучених країн і компаній. Система СОТ допомагає розв'язувати їх суперечки мирно й конструктивно, вона надає для цього правову базу — угоди СОТ — і форум для обговорення.

Завдяки торговельній системі СОТ споживачі мають ширший вибір продуктів з ширшим спектром якостей. Зниження торговельних бар'єрів сприяє інтенсифікації торгівлі, а це збільшує державні й особисті прибутки. Торгівля спонукає економічне зростання, що має сприяти створенню нових робочих місць. Існування єдиних базових принципів підвищує економічну ефективність системи та скорочує витрати.

Такі основні принципи торговельної системи СОТ, як недискримінація, прозорість, зобов'язання знижувати торговельні бар'єри та полегшувати торгівлю, спрощують функціонування компаній безпосередньо залучених у торгівлю, а також для виробників продуктів і послуг, і скорочують їхні витрати.

Зі вступом України до СОТ пов'язані також і негативні наслідки. Так, при вступі до світової організації Україна повинна зменшити тарифні і нетарифні обмеження, які застосовуються для захисту внутрішнього ринку, з одночасним скороченням державної підтримки для окремих галузей національної економіки (сільське господарство, автомобілебудування). Внаслідок цього вітчизняні підприємства в багатьох випадках вимушені будуть діяти в умовах жорсткої конкуренції. Крім того, лібералізація торговельного режиму України може підвищити залежність національної економіки від стану світової економіки. В зв'язку з цим Україні і був наданий перехідний п'ятирічний період адаптування національної економіки до вимог Світової організації торгівлі.

Вітчизняні виробники в окремих випадках можуть виявитися неготовими до зростання конкуренції через низьку ефективність підприємств, недосконалу якість продукції, а також невідповідність українських стандартів і процедур сертифікації продукції світовим стандартам та процедурам. Але слід зазначити, що більшість негативних наслідків матимуть місце лише у короткостроковому періоді.



Крім того, немає достатніх підстав очікувати шокового впливу приєднання до СОТ на ринок товарів. За даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, рівень тарифного захисту внутрішнього ринку України вже сьогодні знаходиться на рівні країн, що вступили до СОТ після 1995 р. Середньозважена ставка діючого митного тарифу складає сьогодні 7,02%, а ставка тарифу, на якому Україна зв'яже свої зобов'язання — 5,66%. Більше того, за оцінками фахівців Українсько-європейського консультативного центру реальні адвалерні (процентні) митні тарифи в Україні вже сьогодні можна визначити на рівні 1-2%. Такий низький показник спричинений тим, що значна частина імпортерів споживчих товарів сьогодні взагалі ухиляється від сплати мита.

Після вступу до СОТ очікується зменшення нелегального імпорту товарів в Україну, адже країни — члени СОТ, зацікавлені в українському ринку, вимагатимуть підвищення прозорості та покращення виконання процедур контролю за товарними потоками. Таким чином, немає підстав очікувати істотного зменшення рівня тарифного захисту за умов вступу України до СОТ.

Загалом, витрати України на вступ до СОТ — це в основному витрати на імплементацію політичної, правової, регуляторної інституційної реформ для забезпечення дотримання угод СОТ та вдосконалення державного апарату і розбудову інституційної спроможності для кращого забезпечення потреб приватного сектора та функціонування за новими правилами.

Проведення такої реформи призведе до встановлення таких умов, що необхідні для ведення бізнесу з ефективними витратами. Дотримання Україною угод СОТ має дуже важливе значення, якщо Україна має намір розвивати свою економіку і забезпечувати довгострокове економічне зростання. Модернізація політичних, правових та інституційних засад, скасування нетарифних бар'єрів та вдосконалення законів, пов'язаних з послугами, є, незалежно від вступу до СОТ, надзвичайно важливими для виживання економіки України і не повинні вважатися зобов'язаннями з боку України.

Кожен новий член СОТ бере на себе зобов'язання дотримуватись встановлених принципів при реформуванні національного торговельного режиму, що стає більш передбачуваним. Водночас, члени СОТ, формулюючи вимоги до країн-претендентів стосовно доступу до їх ринків, відстоюють інтереси вдалих компаній, захищаючи таким чином власне виробництво та робочі місця. Тому переговорний про-



цес триває роками й завершується на користь більш сильних та досвідчених.

Головними цільовими функціями або проблемними вузлами у напрямку отримання повноцінного членства в СОТ є:

- підтримка вітчизняних товаровиробників шляхом використання можливостей міжнародно-правового механізму захисту їх інтересів як на вітчизняному, так і на світовому ринках;
- прискорення економічних реформ шляхом гармонізації економічного законодавства відповідно до загальновизнаних міжнародних стандартів;
- взаємне зменшення технічних бар'єрів у торгівлі з провідними торговельними партнерами України.

Слід також відзначити, що Україна повинна негайно вирішити основні питання адаптації положень вітчизняного господарського законодавства до положень ГАТТ/СОТ, принаймні щодо деяких преференційних заходів. Державна підтримка економіки має бути чітко визначена в українському законодавстві.

На сьогодні головні завдання та очікувані позитивні результати, пов'язані із покращенням умов співпраці України і Світової організації торгівлі, полягають:

- в збільшенні іноземних інвестицій в економіку України;
- у проведенні переговорів щодо створення зони вільної торгівлі;
- у зменшенні тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки розвинених країн світу і, відповідно, збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції;
- в одержанні режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн — членів СОТ;
- в отриманні можливості захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торгових спорів СОТ;
- у запобіганні загрози торговельно-економічної ізоляції України не тільки стосовно країн Західної та Центральної Європи, а й від країн Східної Європи та Балканії, зокрема йдеться про загрозу витіснення з ринку ЄС тієї української продукції, яка є аналогічною стосовно продукції країн Центральної та Східної Європи;
- у збільшенні надходжень до Державного бюджету України за рахунок скасування податкових та митних пільг, кількісного

збільшення бази для проведення митних платежів, зростання обсягів виробництва та активізації торговельного обороту.

Таким чином, СОТ є впливовою міжнародною організацією, що набуває глобального характеру. Її діяльність і вплив поширюються на сфери, що виходять за рамки власне торговельних стосунків. Все більшої актуальності для неї набувають питання подальшого розвитку міжнародної системи економічного регулювання. Членство в СОТ для будь-якої країни є не лише вигідним, а необхідною умовою входження в систему світогосподарських відносин. Для України вступ до СОТ є важливим, особливо враховуючи, що він сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробника, створенню сприятливих умов для розширення внутрішнього виробництва, інтеграції з країнами ЄС, СНД, захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, залученню прямих іноземних інвестицій, впровадженню нових технологій, розробок.

Як висновок слід відмітити, що серед переліку переваг членства країни у СОТ, про які зазначають експерти з питань СОТ, можна виділити найбільш вагомі саме для України: співпраця з ЄС, процеси регіональної інтеграції в рамках ЄП; міжнародний імідж України; якість державного управління.

### 4.3. Досвід міжнародної співпраці в рамках єврорегіонів. Перспективи України

Перші активні спроби транскордонної співпраці в Європі припадають на кінець 60-х років, саме тоді починається активне використання такого інструменту транскордонної політики, як єврорегіони. Першими єврорегіонами стали Euroregio (на кордоні Нідерландів і Німеччини) та Regio (на кордоні Швейцарії, Німеччини та Франції). Відповідно до переліку Ради Європи на даний момент існує більше 70 транскордонних регіонів, що утворені між 235 регіонами. До такої співпраці залучено 32 держави.

Відповідно до цих документів транскордонна співпраця — це кожна спільно розпочата діяльність, що має на меті зміцнення і подальший розвиток сусідських контактів між спільнотами і територіальними владами двох або більше сторін договору. До спільнот і територіальних влад відносяться організації, установи й органи, які реалізують локальні та регіональні завдання. Однією з форм співробітництва прикордонних територій суміжних держав є єврорегіони. Єврорегіон — це юридично оформлена (за нормами Ради Європи) територія транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, які мають спільний кордон. Це співробітництво спрямоване на координацію взаємних зусиль і здійснення ними узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності. Діяльність єврорегіонів розглядається як один з елементів загальноєвропейської системи пріоритетів, який відповідає принципів інтеграції держав через інтеграцію регіонів. Така діяльність передбачає прискорення соціально-економічного розвитку транскордонних регіонів, кадрову інфраструктурну підготовку регіонів і країни в цілому для поглиблення співробітництва з ЄС, прискорення європейських процесів інтеграції, реалізацію потенціалу формування експортної спеціалізації регіонів, розвиток міжнародних зв'язків у галузях туризму, рекреації, охорони навколишнього природного середовища. Відомий, наприклад, єврорегіон «Сартольюкс», що включає Саар (ФРН), Лотарингію (Франція), і державу Люксембург. До єврорегіону «Нейсе» входить ряд східних земель ФРН, західні воєводства Польщі і західні округи Чехії (всі вони розташовані вздовж річки Нейсе). Організацій-

на структура єврорегіонів є типовою і включає в себе: раду об'єднання, голову ради, виконавчого директора та робочі комісії. Органи єврорегіону виконують дорадчі, консультаційні та координаційні функції. Рада обговорює та затверджує спільні проекти, забезпечує їх фінансування та реалізацію. Рішення Ради мають дорадчий характер. Рада складається з представників з кожної країни. Сесії Ради відбуваються приблизно 4 рази на рік.

Єврорегіони як форма прикордонного співробітництва сприяють не тільки посиленню та поглибленню добросусідських відносин між державами, а й виступають своєрідним інструментом для інтеграції тієї або іншої країни до європейських структур. Це особливо важливо для України в зв'язку з просуванням кордонів Євросоюзу. Єврорегіони можуть розглядатися і як засіб врегулювання можливих територіальних проблем двох держав, адже їх створення частково знімає напругу щодо можливих територіальних претензій, проблем, пов'язаних зі становищем національних меншин. Це також своєрідний полігон для апробації сумісності законодавства різних країн і правових систем. За сучасних умов єврорегіони можуть бути поділені на три категорії:

- 1) ті, що охоплюють прикордонні території країн ЄС і мають спільні економічні та адміністративні проблеми;
- 2) ті, що включають території держав ЄС, для яких характерний переважний розвиток аграрного виробництва;
- 3) ті, що створюються на територіях країн, які не входять до ЄС і є дійовими засадами для включення нових країн до загальноєвропейських інтеграційних процесів.

Наслідуючи європейський досвід, Україна ще на початку 90-х років звернула увагу на такий інструмент регіонального розвитку, як єврорегіони. Наша країна залучена до діяльності чотирьох єврорегіонів — Буг, Карпатський, Нижній Дунай та еко-єврорегіону Верхній Прут. В даний час обговорюється питання щодо розробки проекту єврорегіону «Сян» (Львівська область України та Підкарпатське воєводство Республіки Польща). Територія України, що входить до складу єврорегіонів — це майже 20% населення країни (6 областей, 100 районів, 109 міст).

Єврорегіон «Буг» — транскордонне об'єднання, до складу якого входить Волинська область України, Люблінське воєводство республіки Польща та Брестська область Білорусі. В даний час він знаходиться на початковому етапі свого формування. Стратегія його розвитку включає такі сфери цілей і дій:

- 1) сфера бізнесу: орієнтація промислових підприємств на ринки іншої сторони і на кооперацію з ними; вільний рух по єврорегіону товарів, капіталу, робочої сили;
- 2) сфера господарського розвитку: розвиток комунікацій і зв'язку; формування регіональних транскордонних систем технічної інфраструктури;
- 3) соціальна сфера: охорона довкілля і співробітництво в галузі екології, розвиток інтеграції у сфері культури тощо.

Єврорегіон «Верхній Прут» — великий регіональний проект екологічно безпечного розвитку прикордонних територій Чернівецької області України, а також прикордонних територій Румунії та Молдови, який базується на спільних напрацюваннях в галузі охорони навколишнього природного середовища. Створюється за домовленістю між президентами трьох країн. Основні напрями розвитку єврорегіону: реалізація спільних проектів екологічно безпечного економічного та соціального розвитку прикордонних територій; забезпечення спільності і сумісності національних та локальних систем моніторингу, прогнозування, підтримка управлінських рішень, контролю у сферах охорони навколишнього природного середовища та здоров'я населення, запобігання техногенним аваріям і катастрофам; спільне відпрацювання механізмів введення в дію міжнародних, європейських і національних стандартів управління станом довкілля, мінімізації утворення відходів, безпеки у надзвичайних ситуаціях.

«Карпатський єврорегіон» — один з єврорегіонів, у діяльності якого бере участь Україна. Утворений у 1993 році у Дебрецені (Угорщина). До його складу входять прикордонні адміністративні одиниці п'яти держав — Угорщини, Польщі, Румунії, Словаччини, України. Він охоплює територію площею 132,7 тис. кв. км з населенням 14 млн. чоловік. «Карпатський єврорегіон» — це транскордонна асоціація прикордонних адміністративних районів країн, що входять до його складу, яка створена з метою координації транскордонного співробітництва. Пріоритетами функціонування «Карпатського єврорегіону» вважаються: розвиток транспортного зв'язку на його території; вирішення проблем розвитку інфраструктури, туризму; створення сучасної функціональної структури економіки регіону; розширення європейського та атлантичного співробітництва та ін.

- від Угорщини — області Хайду-Біхар, Сабольч, Хевеш, Боршод і Сольнок;

- від Польщі — тодішні воєводства Кросно і Пшемисль, до яких згодом приєднався Жешув (після реформування адміністративно-територіального устрою Польщі всі вони ввійшли до складу Жешувського воєводства);
- від Словаччини — шість районів і міст у східній частині країни (Бардейов, Требишов, Міхаловце, Гуменне, Вранов, Швідник з центрами в Кошице та Прешові);
- від України — Закарпатська область (через деякий час до участі у транскордонному співробітництві долучилися Львівська, Івано-Франківська та Чернівецька області) [17].

В організаційному плані вищим органом єврорегіону є Рада. Для участі в її роботі всі сторони субрегіонального об'єднання делегують трьох представників (у період створення ролі вповноважених представників виконували керівники органів місцевого самоврядування, з 1995 року до управління єврорегіоном «Карпати» підключаються представники ділових кіл, діячі науки і культури). Передбачена можливість участі в засіданнях в ролі спостерігачів представників МЗС, державних органів і міжнародних організацій.

Штаб-квартира секретаріату Ради в порядку ротації кожні два роки переміщується в країну, представник якої очолює секретаріат. У 1997-1998 роках штаб-квартира єврорегіону була розміщена в Польщі, до цього вона дислокувалася в Ужгороді, а 1999 року секретаріат Ради переїхав до Угорщини.

Згідно зі статутом засідання Ради мають відбуватися двічі на рік, однак досвід функціонування єврорегіону показав, що доцільно проводити подібні засідання чотири рази на рік. З ініціативи виконавчого директора або будь-якої із сторін можуть проводитися також позачергові засідання.

Згідно з угодою та статутом у єврорегіоні функціонують чотири комісії:

*1 — комісія з питань регіонального розвитку (штаб-квартира в Угорщині), до кола функцій якої входять:*

- підготовка інформаційно-аналітичних матеріалів щодо можливостей розширення економічних зв'язків між сторонами-учасницями;
- опрацювання пропозицій щодо залучення іноземних інвестицій для здійснення спільних проектів;
- організація участі субрегіонального об'єднання в міжнародних виставках-ярмарках (що проводяться як у країнах-партнерах, так і за їх межами);

2 — комісія з охорони навколишнього середовища і туризму (зі штаб-квартирою в Польщі), яка виконує такі функції:

- підготовка докладної рекреаційної карти регіону із зазначенням пунктів перетину кордону;
- розробка оптимальних туристичних маршрутів;
- аналіз стану навколишнього середовища на території регіонів-учасників та опрацювання пропозицій стосовно скоординованих дій для її охорони тощо;

3 — комісія з питань освіти, культури і спорту (зі штаб-квартирою в Словаччині), котра має такі обов'язки:

- організація взаємного представництва;
- проведення міжнародних зустрічей працівників освіти, науки та культури;
- проведення культурно-мистецьких заходів, фестивалів, спортивних змагань та ін.;

4 — ревізійно-контрольна комісія (її штаб-квартира знаходиться в країні перебування об'єднаного секретаріату).

У процесі роботи Ради було прийнято рішення про заснування п'ятої комісії — комісії з питань торгівлі.

Також було створено інститут «наднаціональних координаторів» з питань діяльності євро регіону, які призначаються членами Ради від кожної країни.

За статутом, бюджет євро регіону «Карпати» формується за рахунок внесків учасників і може поповнюватись із зовнішніх джерел. Зауважимо, що до 1995 року даний євро регіон консолідованого бюджету не мав. Спільні заходи фінансувались американським інститутом «Схід—Захід» і фондом Рокфеллера.

Загальні підсумки функціонування євро регіону «Карпати» засвідчують, що становлення подібного міжрегіонального об'єднання відбувається з великими ускладненнями як організаційного, так і політичного плану (негативний вплив справляє неврегульованість міждержавних відносин Угорщини із Словаччиною та Румунією). Протягом часу, що минув від дня підписання угоди, фактично тільки відпрацьовувався організаційний механізм об'єднання. До числа економічних причин такого повільного розгортання діяльності євро регіону «Карпати» відносять фінансову неспроможність регіонів-учасників, що викликано труднощами перехідного періоду. Вагомою причиною такого стану справ є й відсутність досвіду налагодження міжрегіональних зв'язків. При-

чому організатори утворення вважають, що досвід Західної Європи у цій сфері для нас малоприменливий.

У результаті транскордонне співробітництво в межах євро регіону «Карпати» практично не відрізнялося від існуючих форм порубіжної взаємодії в інших регіонах України. Так, діяльність об'єднання концентрувалася поки що лише на підготовці пропозицій урядовим структурам щодо збільшення кількості переходів кордону та розвитку транскордонної інфраструктури. Проводилися також форуми підприємців з питань транскордонного співробітництва, була налагоджена робота наукових семінарів, щорічні зустрічі ректорів університетів тощо. Мали місце й досить активні контакти в сфері культури, мистецтва та спорту. Але було реалізовано вкрай незначну кількість спільних господарських проєктів [17, 22].

Малоефективна діяльність євро регіону «Карпати» пов'язана не з нежиттєздатністю подібної форми організації транскордонних відносин, а скоріше з її передчасністю в даному субрегіональному просторі. При створенні подібних об'єднань не можна не враховувати такі фактори, як рівень господарського розвитку регіонів-учасників, відносини між державами, до яких вони належать, тип просторових взаємодій, що традиційно існує між даними територіями. Тобто утворення, подібне до євро регіону, мусить природно «визріти», а відтак штучне привнесення такої організації не принесе бажаних результатів.

Отже, розвиток транскордонного співробітництва в Україні повинен відбуватись у загальному річищі розбудови єдиної Європи з максимальним урахуванням специфіки типу міжрегіональних взаємин, обумовленої історичною ретроспективою, характером етногенезу та економіко-гуманітарних контактів.

Сучасні концепції транскордонного співробітництва регіонів вимагають суттєвого перегляду застарілих уявлень про адміністративно-територіальний устрій країни, роль і значення прикордонних територій, властиві їм проблеми і т. д. Тривала політика держави, спрямована на абсолютне зміцнення державних кордонів, спричинила багато проблем, пов'язаних з переміщенням людей, товарів, капіталу. Все це сприяє розвитку регіональних диспропорцій, набуттю територіями ознак депресивності. Разом з тим, від рівня розвитку цих прикордонних територій багато в чому залежить безпека і цілісність нашої держави.

Більшість проблем транскордонної співпраці є типовими для тих євро регіонів, в яких бере участь Україна. Серед них варто виокремити наступні:



- 1) суттєва різниця в рівні розвитку держав-учасниць, у темпах і обсягах адміністративних трансформацій;
- 2) різний рівень транспортної, в тому числі прикордонної інфраструктури;
- 3) істотні відмінності у митному і податковому законодавстві;
- 4) відсутність необхідної кількості банків, готових провадити розрахунки і видавати кредити транскордонним господарчим підприємствам.

Серед проблем правового характеру існує нагальна потреба перерозподілу обсягів повноважень між центральною та регіональною владою і передачі в регіони права самостійно вирішувати питання прикордонного співробітництва. Звичайно, це не повинно призвести до ослаблення державної влади, але, щоб євро регіони могли розвиватися, центральна влада повинна цілеспрямовано, в рамках конкретного євро регіону надавати певні права і обов'язки місцевим органам самоврядування на здійснення вузького обсягу міжнародних повноважень. Існує також проблема невідповідності законодавства країн-учасниць транскордонного співробітництва, що суттєво гальмує вирішення багатьох поточних питань розвитку.

Сучасна політична ситуація в Україні відкриває особливо сприятливі можливості для проведення внутрішніх реформ, а також для прогресу на шляху європейської та євроатлантичної інтеграції. Від нової влади очікують активної підтримки прикордонних регіонів у їх прагненні налагодити ефективну транскордонну співпрацю та долучитись до сучасних інтеграційних процесів на теренах ЄС. В той же час, подальше зволікання з налагодженням транскордонної співпраці у зоні нових кордонів ЄС, особливо на фоні достатньо болісного введення візового та більш жорсткого митного режиму, сприятиме формуванню у населення прикордонних регіонів, місцевої та центральної влади негативного іміджу розширення ЄС, подолання якого вимагатиме значно більше зусиль, ніж своєчасна підтримка наявних напрацювань у сфері транскордонної співпраці.

Серед основних інструментів прикордонного і транскордонного міжрегіонального співробітництва можна виділити наступні.

1. Євро регіони — організації прикордонного (транскордонного) міжрегіонального (міжмуніципального) співробітництва, метою яких є встановлення і зміцнення добросусідських відносин, а також вирішення спільних проблем, визначених уста-

новчими документами, до складу яких входять території трьох і більше держав.

2. Білатеральні організації — організації прикордонного міжрегіонального (міжмуніципального) співробітництва, створені з метою встановлення і зміцнення добросусідських відносин, а також вирішення спільних проблем, визначених установчими документами, до складу яких входять території двох суміжних держав.
3. Договори про співробітництво у визначених сферах між суміжними і не суміжними територіями, що передбачають створення інститутів координації дій.
4. Договори про співробітництво у визначених сферах між суміжними і не суміжними територіями, що не передбачають створення інститутів координації дій.

З усіх вищезазначених найбільш універсальним інститутом, що має значний потенціал, є єврорегіон.

У Центральній Європі виникнення таких організацій почалося ще в 90-і роки минулого століття. Одними з перших були єврорегіони, засновані на польсько-німецько-чехословацькому кордоні, угорсько-австрійсько-словенсько-хорватському кордоні, на перетині угорського, словацького, українського, румунського і польського прикордоння.

Основною метою, що ставилася перед центральноєвропейськими єврорегіонами, була гармонізація відносин між сусідніми територіями, зниження негативного ефекту кордону з огляду на те, що його проходження не завжди зумовлювалося етнічними або історичними факторами.

Крім цього єврорегіон повинен був стати інституційним інструментом, що сприяє співробітництву в різних сферах суспільного життя, які задовольняють інтереси сторін, котрі беруть участь у ньому.

Наразі можна констатувати, що головна мета — гармонізація відносин між сусідніми територіями, громадянами, які населяють їх, і урядами цих територій — більшістю діючих єврорегіонів досягнута. Серед сильних сторін діяльності єврорегіонів слід зазначити:

- відносно високий організаційний рівень їхньої діяльності — наявність статутних документів, побудова структури керівних і робочих органів;
- встановлення досить інтенсивних зв'язків між органами влади і самоврядування регіонів, що є їх учасниками;

- значний обсяг інформації про прикордонне і транскордонне співробітництво, співробітництво з міжнародними організаціями, про загальний стан справ у різних сферах громадського життя сусідніх країн;
- визначення точок дотику в прикордонному і транскордонному співробітництві, моніторинг проблем і пошук шляхів їх вирішення;
- досвід у розв'язанні деяких спільних проблем і у здійсненні спільних програм;
- політична і матеріальна підтримка з боку європейських організацій;
- створення структур, що сприяють розвитку прикордонного (транскордонного) співробітництва.

Головною метою є діяльність цих інститутів у таких двох основних напрямках, як:

- продовження виконання зовнішньополітичних завдань у контексті Європейського об'єднаного процесу;
- економізація цілей євро регіону, формулювання нових завдань у зовнішньоекономічній сфері та сфері регіонального розвитку.

Виходячи з можливої постановки таких стратегічних цілей, наразі перед євро регіонами ставляться наступні завдання:

- підтримка і поглиблення добросусідських відносин між прикордонними територіальними одиницями;
- використання робочих органів євро регіонів як центрів залучення інформації про діяльність державних органів і господарських суб'єктів окремих країн, міжнародних організацій, процесів, що відбуваються у Європі, про способи вирішення проблем в окремих сферах життєдіяльності, аналізу досвіду і моделювання його застосування в сучасних умовах;
- перетворення євро регіонів на інформаційно-методичні центри прикордонного і транскордонного співробітництва, що сприяють пошуку партнерів, встановленню зв'язків між ними;
- з огляду на наявність інформації й зв'язків, використання євро регіонів як посередницьких структур у залученні інвестицій і донорського потенціалу в країну;
- використання євро регіонів і їх робочих органів як структур, що формують позитивний імідж як країни, так і її територіальних одиниць;

- використання лобістських можливостей єврорегіонів, насамперед, стосовно європейських структур;
- перетворення єврорегіонів на організаторів і партнерів різних міжнародних проектів, з огляду на їхній потенціал і досвід у вирішенні різноманітних питань у сфері прикордонного (транскордонного) співробітництва.

Єврорегіон є ефективним інструментом зовнішньої політики, спроможним адаптуватися і змінюватися залежно від ситуації на даний момент та виступати одним з інструментів євроінтеграційної стратегії України.

На 2007 рік в Європі функціонують понад 30 єврорегіонів, які стали невід'ємною частиною європейської інтеграції та розв'язання конфліктів. «Карпатський єврорегіон» (КЄ) — це єдиний регіон в Європі, до складу якого входять прикордонні території п'яти країн з різним економічним рівнем, різнорідною етнічною, релігійною та культурною структурами. Саме тому з самого початку його існування постала проблема створення системи спільних інтересів і співробітництва з метою мінімізації та уникнення потенційної напруги, непорозуміння між народами, що мешкають на цих територіях.

У процесі розширення ЄС і входження до його складу низки країн-учасниць КЄ, важливість єврорегіону зростає.

Не досить активний розвиток «Карпатського єврорегіону» може бути обумовлений і тим, що його території ще залишаються периферією в своїх власних країнах як з соціального, так і з економічного погляду. Більшість з них страждає від проблем, пов'язаних з навколишнім середовищем, невідповідною інфраструктурою, безробіттям, проблем економічного співробітництва, нерівною доступністю до різноманітних фондів ЄС.

14 лютого 1993 р. угорська, польська, словацька й українська сторони підписали базову угоду по «Карпатському єврорегіону». Міжнародна асоціація «Карпатський єврорегіон» була визначена як консультативний та координаційний орган, спрямований на розширення прикордонного співробітництва його членів, як було окреслено Проектом Європейської Конвенції з прикордонного співробітництва між географічними спільнотами або владами № 106 Ради Європи.

Передбачалося, що Асоціація буде спрямована на:

- організацію та координацію діяльності з підтримки економічного, наукового, екологічного, культурного та освітянського співробітництва між її членами;

- розробку окремих проектів з прикордонного співробітництва між її членами у сфері спільних інтересів;
- сприяння контактам між народами регіонів — членів Асоціації, зокрема контактам між експертами в різних галузях;
- підтримку добросусідських стосунків між її членами;
- підтримку регіонального розвитку всіх своїх членів;
- визначення потенційних напрямів для багатостороннього прикордонного співробітництва своїх членів.

Існування асоціативного транскордонного об'єднання місцевих та регіональних громад, інтереси яких представляють органи державної влади та місцевого самоврядування, надавало такі можливості:

- спільне використання енергетичних ресурсів;
- вироблення спільної політики щодо охорони довкілля;
- збільшення притоку іноземного капіталу;
- вироблення програм регіонального розвитку;
- виробництво конкурентоспроможної продукції, сприяння практичному запровадженню місцевих ініціатив [3];
- розвиток транспортного зв'язку на території «Карпатського єврорегіону», подолання проблеми недостатньо розвинутої інфраструктури;
- розвиток сучасної економічної структури регіону;
- гармонійний розвиток людської інфраструктури;
- розвиток системи охорони здоров'я, соціального та культурного захисту;
- різнобічний розвиток туризму;
- зміцнення європейського та атлантичного співробітництва [4].

Системні проблеми КЄ після розширення ЄС. Вступ країн Центральної та Східної Європи з 1 травня 2004 р. до ЄС суттєво вплинув на роль і місце «Карпатського єврорегіону» в системі співробітництва України із західними сусідами та Євросоюзом у цілому. З геополітичного погляду змінився сам статус «Карпатського єврорегіону».

Якщо до розширення ЄС «Карпатський єврорегіон» переважно виконував дещо звужену, локальну функцію організації транскордонної інтеграції прикордонних адміністративно-територіальних одиниць держав Карпатського басейну, то після вступу Польщі, Словаччини й Угорщини до ЄС він починає відігравати принципово нову роль — вищої організаційної форми транскордонного співробітництва на нових східних кордонах Євросоюзу із безпосередніми сусідами, зокрема з Україною. Розвиток єврорегіональної співпраці на цьому на-

прямі перетворився на невід'ємну складову загальної східної стратегії ЄС і вже є справою не лише держав-учасниць євро регіону, що межують з Україною, а й європейської спільноти в цілому.

Ці геополітичні зміни є позитивним стимулом до розвитку і вдосконалення співробітництва в рамках КЄ. Більш високий, ніж раніше, статус євро регіону — реальний вихід його, наприклад, на рівень вже системи відносин між Україною і ЄС, а не тільки білатеральних міждержавних зв'язків України з сусідами, зумовлює досить тривале подальше існування «Карпатського євро регіону».

Загалом транскордонне співробітництво розглядається ними як один з найперспективніших напрямів взаємодії з українською державою з метою включення її до загальноєвропейських інтеграційних процесів.

Стимулюючим фактором реформування в «Карпатському євро регіоні» слід визнати принципово різний рівень реформування в країнах, прикордонні адміністративно-територіальні одиниці яких входять до складу євро регіону. З одного боку, Польща і Угорщина значно випереджали сусідів за темпами і глибиною суспільно-політичних та ринкових реформ. Вони в 1999 р. стали повноправними членами НАТО. Наприкінці 90-х років Словаччина також прискорила системні перетворення і активізувала євро регіональне співробітництво. Завдяки цим цілеспрямованим діям вона зуміла за реформами наздогнати Польщу й Угорщину і разом з ними вступити 1 травня 2004 р. до ЄС. З іншого боку, Румунія і Україна, навпаки, далеко не виправдали реформених сподівань. І все ж Румунія вступила до Євросоюзу в 2007 р., а Україна поки що залишатиметься поза ЄС. Тобто системний реформний розрив і надалі небажано діятиме, особливо в співробітництві західноукраїнських областей із зарубіжними партнерами по «Карпатському євро регіону».

Системні відмінності стосуються передусім сфери економічного транскордонного співробітництва. Ринкова регіональна економіка і послідовно не реформоване, з наявністю адміністративного втручання, регіональне господарство мають замало взаємопов'язаних елементів. На такій основі майже неможливо створити ідеальну систему економічних взаємозв'язків, які вели б до формування цілісного в господарському сенсі міжнародного транскордонного регіону.

Наразі можна констатувати, що на нинішньому етапі у розвитку «Карпатського євро регіону» після розширення Євросоюзу настав переломний момент, коли від переважно політико-декларативного євро-

регіонального співробітництва необхідно прискорено переходити до пріоритетів економічної співпраці й реалізації конкретних спільних господарських транскордонних проектів. Про це свідчить, зокрема, поява нових інституційних форм транскордонного співробітництва, які вже використовуються для мінімізації викликів, пов'язаних з розширенням ЄС. Причому ці нові інструменти виникають по обидва боки східного кордону ЄС і реалізуються місцевими органами влади, зокрема у Закарпатській області, втілюючи у життя гасло «Європа регіонів».

«Стратегія розвитку транскордонного співробітництва у Карпатському регіоні «Карпати 2003-2011» (жовтень, 2003 р.) ініційована Закарпатською обласною державною адміністрацією та Закарпатською обласною радою і підтримана регіональними органами влади прикордонних регіонів України, Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. В основу Стратегії розвитку покладено базові ідеї Програми інтеграції України до Європейського Союзу у сфері прикордонної політики.

Аналізуючи специфіку прикордонних територій (секторальну, політичну, територіальну), Стратегія розвитку вміщує пріоритетні операційні програми розвитку цих територій (інфраструктури, економіки, навколишнього середовища, природи і розвитку сільської місцевості, туризму, соціальної та культурної інтеграції), що, безперечно, пом'якшить можливі негативні наслідки розширення ЄС у короткотерміновій перспективі.

Інша програма — «Ниредьгазька ініціатива» (жовтень, 2003 р.) — ініційована Міністерством закордонних справ Угорської Республіки та органами місцевого самоврядування області Саболч-Сатмар-Берег як інструмент вже практичної реалізації нової Політики Сусідства ЄС. Головна мета Ініціативи — зміцнення зв'язків між місцевими та регіональними владами по обидва боки нових східних кордонів ЄС.

Останнім часом намітилася й активізація співробітництва за програмою «Інтеррегіоналізації», що була підписана кілька років тому, проте мала лише формальний характер. Наразі підготовлено 12 спільних проектів у гуманітарній та економічній сферах. У планах — створення транскордонних територій з охорони навколишнього середовища, розбудова долини річки Тиса та її природний захист. Про подальшу співпрацю прикордонних регіонів йшлося під час робочої зустрічі, яка відбулася в лютому 2004 р. між головами Саболч-Сат-

мар-Березької області (Угорщина) та Сату-Марського повіту (Румунія), Закарпатської обласної державної адміністрації (Україна).

Не можна також не згадати і «Концепцію спільного розвитку прикордонних територій України і Угорщини», схвалену Закарпатською обласною радою ще в червні 2003 року, стратегічна мета якої — максимальне використання можливостей транскордонного співробітництва між двома країнами для покращення умов соціально-економічного життя населення по обидва боки кордону.

Принциповою також є Програма стратегічного розвитку «Карпатського єврорегіону», підготована професором Іштваном Шулі-Закарром (Дебреценський Університет, Угорщина) [5], яка була розглянута на одному із останніх засідань Ради «Карпатського єврорегіону» і вміщує регіональні й локальні програми стратегічного розвитку прикордонних територій, що входять до складу КЄ.

Успішна модель регіональної співпраці в нових умовах стане дороговказом нашим спільним стосункам, демонструючи нашу спроможність взяти активну участь у розбудові нових (транскордонних) відносин через спільні з розширенням ЄС кордони. Спільні виклики — спільні дії та пропозиції.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що є принаймні три способи, якими за об'єднання зусиль регіональних структур західних сусідів України та самої України можна зробити внесок у розвиток транскордонної співпраці у фазі після розширення Євросоюзу.

*По-перше*, для регіональних структур та органів влади є можливість внести до порядку денного найважливіші питання транскордонної співпраці.

*По-друге*, на основі такого порядку денного є можливість знайти важіль впливу на центральні уряди майбутніх країн-членів розширеного ЄС, щоб ті підняли деякі питання на рівні ЄС.

*По-третє*, регіони можуть стати активними учасниками різних спільних транскордонних проектів, подавши відповідну заявку.

Разом з тим регіони мають відігравати певну роль у розширенні ЄС, але переважно у сфері додаткових зусиль та заходів на підтримку заходів держав та влади Євросоюзу.

За оцінками експертів, саме прикордонні регіони України є найбільш вразливими до змін, що виникли і ще виникатимуть у процесі розширення ЄС на Схід. Відтак транскордонна співпраця як форма співпраці прикордонних регіонів України зі східними регіонами



її центральноевропейських сусідів потребує максимального оновлення і трансформації, щоб адаптуватися до нових умов, пов'язаних із розширенням ЄС.

Передбачається, що Програми сусідства мають діяти на всій території країн, які межують з Європейським Союзом.

У липні 2004 р. спільними Робочими групами (Task Force), що складаються з представників України та її центральноевропейських сусідів, спільно з експертами ЄС були направлені на розгляд до Брюсселя проекти Спільних програмних документів таких Програм сусідства: «Польща—Україна—Білорусь», «Угорщина—Словаччина—Україна» та «Румунія—Україна».

Комісія визначила наступні загальні пріоритети для Програм сусідства:

- сприяння економічно-соціальному розвитку у прикордонних регіонах;
- впровадження спільних дій, спрямованих на вирішення спільних викликів у таких сферах, як охорона довкілля і здоров'я та боротьба з організованою злочинністю;
- підтримка ефективності та безпеки кордонів;
- сприяння організації та проведенню місцевих культурно-освітніх заходів.

Основними проблемами з української сторони щодо подальшої реалізації Програм сусідства є відсутність фінансування для їхньої розробки і подальшого вироблення конкретних проектних пропозицій, а також неузгодженість механізмів одночасного співфінансування транскордонних проектів за рахунок коштів програм ЄС, національних і регіональних бюджетних асигнувань та позабюджетних джерел.

Відповідно до вимог ЄС новий Закон України «Про транскордонне співробітництво» передбачає два основних види проектів та програм транскордонного співробітництва: спільні та національні. Відповідно до прикінцевих положень зазначеного Закону у Державному бюджеті України на наступний рік мають бути визначені кошти та механізм співфінансування відібраних проектів з українського боку.

З боку Комісії Євросоюзу також здійснюється опрацювання механізмів співфінансування «дзеркальних» транскордонних проектів за рахунок програм INTERREG III у Польщі, Словаччині та Угорщині, PHARE в Румунії та TACIS CBC в Україні. Водночас передбачається інтегрування частини спільних транскордонних проектів вищеназ-

ваних Програм сусідства до так званих «Ініціативи CADSES» (Центральноєвропейський, Адріатичний, Дунайський і Південносхідноєвропейський простір), куди входять території «Карпатського єврорегіону», єврорегіонів «Верхній Прут» та «Нижній Дунай».

На 2007 рік згідно статистичних даних єврорегіони не зовсім виправдовують задекларовані цілі. З одного боку, «Карпатський єврорегіон», що існує вже понад десять років, закріплений у Європі як успішний і найбільший. Його залучено до багатьох європейських програм. Та з іншого боку, проаналізувавши українські області, можна зазначити, що найбільшу активність (зокрема фінансову) виявляє Закарпатська, що традиційно тісно контактує з Угорщиною та Румунією. Останнім часом досить потужно почала працювати Івано-Франківська область. Чернівецька більше зорієнтована на «Верхній Прут», чого не можна сказати про Львівську область з її потужним потенціалом. На білатеральному рівні з польськими воєводствами вона, зрозуміло, працює більш активно. З позицій європейського співтовариства, якщо прикордонна територія (область, регіон) входить до європейської структури зі своїм управлінням і фінансовим забезпеченням, саме тоді з нею починають працювати на вищому рівні, як з місцевими органами влади. Саме таким чином єврорегіони стають суб'єктами міжнародної діяльності.

Парадоксальність полягає у тому, що європейські та інші структури вже готові фінансувати потрібні й цікаві програми, але, на думку деяких експертів, реальні й серйозні пропозиції ігноруються. Наприклад, у «Карпатському єврорегіоні» останніми роками було освоєно 1 млн. дол. США на інтеграційну програму та працевлаштування, 120 тис. дол. — на створення центрів розвитку підприємництва, 500 тис. — на розвиток комунікаційних систем тощо. Україна ж, окрім цього, практично нічого більше не отримала. Проте, якщо Польща й Угорщина як члени КЄ подають заявки на 30-40 проектів, то Україна — лише на два-три.

Прикордонні країни по обидва боки східного кордону ЄС не втралили раніше налагоджених відносин, розуміння спільних проблем, які мали передусім білатеральний характер. Наступним кроком у межах єврорегіону має бути вихід на загальноєвропейський рівень. Для цього в таких єврорегіонах потрібно створювати серйозні виконавчі структури, які б мали програми дій, методологічну основу [7] і юридичний статус.

Роль прикордонних територій «Карпатського єврорегіону» у міжнародному співробітництві є важливою як з політичної точки зору, так і у територіально-просторовому значенні. Цей єврорегіон розглядають як зону безпосередньої взаємодії економік України, Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. Адже в результаті розширення Європейського Союзу на Схід у 2004 році, прикордонні області Польщі, Словаччини, Угорщини набули статусу специфічної контактної зони партнерської взаємодії країн-сусідів з принципово відмінним геополітичним статусом: Україна — позаблокової, без'ядерної держави і члена СНД; Польща, Словаччина та Угорщина — країн—членів НАТО та ЄС; Румунія — члена другої групи кандидатів на вступ до ЄС та кандидата у члени НАТО.

Отже, прикордонні регіони Польщі, Словаччини та Угорщини вже з травня 2004 року перебувають безпосередньо на нових зовнішніх кордонах Євросоюзу з Україною. Звести до мінімуму можливі негативні наслідки нових розподільчих ліній в Європі для українсько-угорського, українсько-польського, українсько-словацького, українсько-румунського міждержавного і міжрегіонального співробітництва спроможна тільки практична реалізація державами і їх прикордонними регіонами конкретних спільних проектів, насамперед в економічній сфері, використовуючи єврорегіон як інструмент. Тому транскордонне співробітництво, зокрема у «Карпатському єврорегіоні», не може бути ефективним без супроводу та координації територіальних та галузевих програм. Збалансований розвиток прикордонних регіонів виявляється можливим тільки через розробку спільних програм розвитку та створення передумов для здійснення «дзеркальних» галузевих проектів. Перші позитивні кроки у цьому напрямі вже зроблені у Закарпатській області, яка активно використовує єврорегіон як інструмент євроінтеграції.

Досвід створення у Західній Європі асоціацій, подібних до «Карпатського єврорегіону», свідчить про те, що для досягнення ефективного рівня роботи подібних структур гармонізації інтересів їх учасників, відпрацювання механізмів як транскордонної співпраці, так і знаходження каналів впливу на рівень національних урядів з метою створення сприятливого правового поля, потрібен тривалий час. Адже для України прикордонні області є своєрідним «дослідним майданчиком» для вивчення ситуації, де можна прогнозувати наслідки входження партнерів єврорегіональних утворень до Європейського Союзу, а, отже, вносити корективи до тактики та стратегії європейської інтеграції.

З метою динамізації процесу прикордонного співробітництва з участю України необхідно вжити таких односторонніх, а також міжнародно узгоджених заходів:

- встановити спрощений транспортний режим руху товарів та послуг у межах прикордонних зон, які вироблені та споживаються в цих зонах;
- забезпечити більш ліберальний режим пересування громадян прикордонних зон, що спростить не тільки гуманітарні контакти, а й трудову сезонну, тимчасову міграцію, умови наймання на прилеглих територіях сусідньої держави;
- установити взаємну пільгову систему щодо окремих видів міжнародної економічної діяльності на прикордонних територіях;
- розробити законодавчу, нормативну базу прикордонного співробітництва на базі методологічних критеріїв Євросоюзу;
- спростити регулюючі, документальні процедури для юридичних та фізичних осіб, які здійснюють транскордонні контракти та операції;
- розробити механізм спільного використання природних ресурсів, а також охорони навколишнього середовища на прикордонних територіях;
- створити реєстри видів та суб'єктів підприємницької діяльності;
- фінансування та стимулювання розвитку транспортної інфраструктури на прикордонних територіях;
- підтримання формування спрощеного механізму надання банківських кредитів, страхувальних послуг тощо.

Відповідно, підсумовуючи вищезазначені проблеми, слід відзначити необхідність вирішення питань на внутрішньому та зовнішніх ринках України з метою поліпшення митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. В цьому контексті слід вдосконалити:

- процедури реєстрації нових підприємств в Україні;
- процедури ліцензування;
- знизити рівень та кількість податків;
- систему нормативної бази.

З точки зору практичної мотивації участі України в системі євро-регіонів, важливо відзначити, що саме ця форма дозволяє більш рельєфно визначити геостратегічні переваги нашої держави, оскільки йдеться про те, що природна належність регіонів до певної економіч-

ної, соціальної, культурної спільноти двох або більше країн дозволяє забезпечити чітку координацію співробітництва в різних галузях суспільно-господарського життя, в тому числі і у відносинах суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності країн — членів даних регіонів.

За допомогою участі в системі єврорегіонів можливо досягти наступних практичних та тактико-стратегічних цілей:

- надання імпульсу соціально-економічного розвитку окремих регіонів завдяки використанню широкого комплексу міжнародно-регіонального співробітництва;
- кадрова інфраструктурна підготовка як окремих регіонів, так і країни в цілому до більш глибоких форм інтеграційної співпраці з Євросоюзом, прискорення самого процесу такої інтеграції;
- краще реалізовувати потенціал виробничої спеціалізації західних регіонів держави, які поки що значно відстають при формуванні експортної бази зовнішньоторговельного балансу України;
- створення передумов для здійснення закордонних інвестицій, загалом, покращення режиму руху капіталу в субрегіональних межах;
- координоване функціонування суб'єктів ЗЕД та створення відповідних умов для їх розвитку;
- спільний розвиток транспортної та комунікаційної інфраструктури;
- спільна розробка стратегії регіонального розвитку, обмін досвідом розвитку виробничої та побутової сфери;
- співробітництво в галузі туризму, спортивного виховання та рекреації;
- охорона навколишнього середовища та розв'язання широкого кола проблем екології, які хвилюють місцеве населення.

#### 4.4. Транзитні переваги України.

##### **Результати розширення Європейського Союзу на Схід: нафтова проблема транзиту в Україні**

Визначальним факторним питанням співпраці країн Центрально-Східної Європи та України є питання транзиту.

Україна посідає перше місце серед європейських держав по транспортуванню нафти і газу через свою територію (95% російського газу доставляється в Європу по українським газопроводам). В свою чергу, Росія знаходиться на першому місці по залежності від транспортування нафти, газу та нафтопродуктів через території України, Чехії, Польщі, Угорщини, Словаччини. Тому транзитне питання є важливим для України, як постачальник значної частини доходів в бюджет країни.

Особливе місце в транскордонних зв'язках посідає транспортування нафти і газу нафтопроводом, що пролягає через Україну, по якому нафтопереробні підприємства Західної та Східної Європи імпортують нафту та природний газ з Росії. Ситуація взаємозалежності кількох країн, щодо транспортування природного газу та нафти, неминуче викликає появу суперечностей. Так, російська компанія «Газпром» та німецька «Рургаз» мають на меті приватизацію трансєвропейської газотранспортної мережі, обидві сторони зацікавлені в контролі над українсько-словацько-чеським «газовим шляхом», так як це є найкоротший шлях від родовищ в Сибіру до європейських споживачів. Але ця ситуація викликала конфлікти, які могли перерости у великі проблеми.

З одного боку, однією з доходних статей бюджету України і країн Центрально-Східного регіону є отримання плати за рахунок транзитного тарифу. З іншого боку, російська сторона має претензії до України з наступного питання: в рамках проекту про виконання хорватського терміналу Міненерго Росії проводить переговори з трубопровідними компаніями Хорватії, Угорщини, Словачії, України по зниженню тарифів транзитного маршруту в обмін на довгострокові обсяги прокачки. Але Україна відмовилась знижувати тарифи, чим поставила транзитні тарифи під загрозу. Це рішення було викликано тим, що проведення даного проекту може «прив'язати» Словаччину, Угорщину до Росії та зробити немож-

ливим перспективність функціонування для України нафтопроводу Одеса — Броди. Це, в свою чергу, підштовхнуло Росію на інтеграцію трубопроводів «Дружба» і «Адрія» (Хорватія) зі створенням на їх базі нафтотранспортного коридору Самара — Омішаль (Хорватія).

Взагалі, в технічному плані зацікавлені фірми вбачають важливу для себе мету у з'єднанні магістралей, які проходять по території Росії, Білорусі, України, Угорщини, Словаччини, Хорватії, та організації на цій базі нового експортного напрямку транспортування нафти через порт «Омішаль» в Адріатичному морі. В січні 1999 році російські компанії «ЮКОС» та «Транснафта» підписали між собою протокол щодо реалізації даного проекту, а в жовтні 2000 році «ЮКОС» та нафтотранспортна компанія «JANAF» (Хорватія) проголосили про підписання угоди щодо модернізації хорватського нафтопроводу в рамках інтеграції «Дружби» та «Адрії». Але успішна реалізація даного проекту пов'язана зі встановленням єдиного транспортного тарифу в розмірі 0,64 дол.США за перекачування 1 тонни нафти на відстань 100 кілометрів. В результаті, російська сторона домовилась зі всіма транспортними компаніями субрегіону, крім України. Не допомогли і підрахунки російської сторони щодо збільшення обсягів транспортування нафти українськими нафтопроводами (вони склали б до 5 млн. т/ рік, що принесло б Києву прибуток в 13 млн. дол. на рік). Україна зовсім іншої думки з цього приводу, і, маючи власні підрахунки, вважає, що зниження тарифу до рівня 0,64 дол.США призведе до того, що витрати «Дружби» на транспортування російської нафти по українській території будуть перевищувати поставки від транспортних послуг. Це призведе до банкрутства «Дружби» та до її переходу у власність «Транснафти».

Завуальована боротьба між Україною та Росією на нафтогазовому ринку проявляється і в інших напрямках. З квітня 2001 року «Газпром» проробляє проект з польською та словацькою сторонами щодо можливого будівництва міжсистемного газопроводу — перемички за маршрутом Кобрин (Білорусь) — Страдех — Люблин — Жешув (Польща) — Великі Капушани (Словаччина). Будівництво такого міжсистемного газопроводу має на меті створення за кільцьованої європейської системи і зменшить транзит газу газопроводами «Долина — Ужгород», «Союз», «Прогрес». Проте, такі плани є невиправданими з макроекономічної точки зору, так як

це приведе до великих витрат з російської, словацької, угорської сторін. Як результат, на сьогоднішній день російська сторона не отримала згоди жодної з названих країн.

Втім, навіть сукупний потенціал співробітництва у сфері транзиту не здатний радикально покращити загальну результативність партнерства країни за західним геостратегічним напрямом. Низька ефективність експортної стратегії України пов'язана не тільки із тими викликами гео економічного змісту, що їх визначають інтеграційні процеси, на узбіччі яких поки що опинилася Україна.

Розширення Європейського Союзу на Схід активізувало проблематику транзиту українською територією та передусім енергоносіїв на Захід. Можна констатувати збільшення сукупного потенціалу надання послуг транзиту з України, що зумовлено зростанням економічного потенціалу (а відтак і економічних потреб) Євросоюзу за рахунок Польщі, Угорщини, Словаччини, Чехії та ряду інших нових членів. І, передусім, визначений транзитний потенціал, пов'язаний із можливостями транспортувати вуглеводневі енергоносії, адже Євросоюз зацікавлений в забезпеченні альтернативних російським постачанням нафти. Так, до наявних потужностей вже на початку нового століття було додано перспективний новий канал — нафтопровід «Одеса—Броди», який було добудовано 19 серпня 2001 року (будівництво терміналу «Південний» закінчилося у грудні 2001 року).

Даний проект користувався значною підтримкою з боку ЄС. Відзначимо, що цей нафтопровід має протяжність 674 км. Та діаметр труби 1020 мм виступає в якості першої черги української частини Євро-Азійського нафтотранспортного коридору. Його потужність складає 9–14,5 млн. тонн нафти на рік.

На сьогоднішній момент вважається, що транспортування нафти нафтопроводом «Одеса — Броди», а далі системою нафтопроводів «Дружба» до Словаччини і Угорщини, є найдешевшим варіантом доставки каспійської нафти до Європи. Цей проект забезпечить можливість перекачки нафти найкоротшим шляхом від Чорного моря в Південну гілку нафтопроводів «Дружба», якому вже на сьогоднішній день не вистачає вантажу 5 — 6 млн. тонн нафти на рік. Це дозволить подавати нафту на нафтопереробні заводи України, Словаччини, Чехії, а після будівництва коротких поєднувальних нафтопроводів до Австрії (Шехат) та Німеччини (Лойна).



Проте функціонування системи «Одеса — Броди» має і проти-лежний бік. Запровадження реверсного руху нафти по даному нафтопроводі має ряд негативів та позитивів, але по суті своїй дане питання необхідності реверсу вже становить проблему. Нафтотранзитний потенціал є важливим для України, і його слід зберігати.

На початку червня 2004 року Словаччина заявила про блокування намірів України щодо реалізації офіційно затвердженого органами ЄС проекту — Євро-Азійського нафтотранспортного коридору (ЕАНТК). Метою даного проекту є пробний запуск нового типу нафти по маршруту Україна — Словаччина — Чехія, який передбачає доставку 20 тис. т. легкої каспійської нафти на один з чеських нафтопереробних заводів. Учасниками даного експерименту були визначені нафтотранспортні компанії трьох країн — з України «Укртранснафта», зі Словаччини Transpetrol, з Чехії Mero, а також чеська компанія Unipetrol, яка володіє Кралупським НПЗ.

Блокування Словаччиною реалізації даного проекту пояснюється бажанням даної сторони на включення до сітки країн і Росії. На жаль, політичні питання стають в усіх аспектах діяльності, тим більше в нафтотранспортному. Відтак і реверс «Одеса — Броди» є лише інструментом для досягнення російською компанією «Транснафта» контролю над українською нафтотранспортною мережею. Але слід зазначити, що питання реверсу має і декілька слабких місць:

1. Відсутня пропускна спроможність на білоруській ділянці для транспортування російської нафти до Бродів і на термінал «Південний».
2. Відсутні гарантії уряду Росії щодо зазначених обсягів, а також гарантії «Транснафти», яка на основі згаданих урядових рішень формує графіки транспортувань.
3. У ТНК — ВР (компанія, яка вже впродовж трьох років лобіює використання нафтопроводу в напрямку Одеси) відсутні задекларовані обсяги нафти.

В свою чергу, Європейський Союз, США та Польща розкритикували рішення української влади про транзит російської нафти по трубопроводу «Одеса — Броди», відмовившись перекачувати по ньому каспійську нафту до європейських країн.

А в Україні вже з кінця серпня 2004 року нафтопровід «Одеса — Броди» має заповнення на 283 тис. т. технологічної нафти, що поставляє компанія ТНК — ВР.

У липні 2004 року Укртранснафта і польський нафтотранспортний монополіст PERN Przuazn підписали у Варшаві договір про створення спільного підприємства «Міжнародне трубопровідне підприємство «Сарматія» для добудови нафтопроводу з Бродів до Плоцька (490 км). Сторони внесли у статутний фонд підприємства по 1 млн. дол. США. «Сарматія» є проектом, що реалізує підписану в травні 2003 року Декларацію України, Польщі, Європейського Союзу щодо транзиту каспійської нафти по Одеса — Броди і його добудови до Плоцька, звідки нафта вже наявним нафтопроводом може потрапити до Гданська.

Загалом, питання «Одеса — Броди» потребує виваженого вирішення, але, на жаль, має політичне забарвлення, що, в свою чергу, призводить до іншого, зовсім не економічного руслу розгляду проблеми.

Транспортування нафтопроводом Броди — Одеса не каспійської нафти через територію України в Польщу і далі в Європу, як очікувалося, а російської — у морський нафтовий термінал «Південний» і далі через турецьку протоку Босфор є невтішним фактом та потребує відповідних дій.

На сьогоднішній день послуги по транспортуванню нафти російського та казахстанського походження територією України надаються ВАТ «Укртранснафта» відповідно до Угод з нафтотранспортними компаніями — уповноваженими організаціями Росії та Казахстану, а саме — ВАТ «АК «Транснефть» та АК «КазТрансОйл».

Нафтотранспортна система України, що знаходиться в експлуатації ВАТ «Укртранснафта», включає в себе 18 магістральних нафтопроводів загальною довжиною більше 4,5 тис. км. Річна пропускна здатність системи на вході складає 114 млн. тонн, транзитні потужності на виході — 56,3 млн. тонн. При необхідності, нафтотранспортна система здатна в повному обсязі забезпечити потреби нафтопереробних підприємств, виходячи з їх максимальної проектної потужності (близько 52,0 млн. тонн/рік).

Обсяги перекачки нафти підприємствами магістральних нафтопроводів ВАТ «Укртранснафта» у 2006 році зменшилися на 2 % у порівнянні з відповідним показником 2005 року та становили 55 382 тис. тонн. При цьому, у минулому році в режимі транзиту об'єми транспортування нафти склали 32 543 тис. тонн, що на 2 % менше ніж у 2005 році.

**Обсяги транзиту російської нафти за напрямками у 2006 році  
(млн. тонн).**

<b>Напрямок</b>	<b>Потужність</b>	<b>2005 р.</b>	<b>2006 р.</b>
Словаччина-Чехія-Угорщина	25,5	15,64	16,60
В т.ч.	5	—	—
За проектом Дружба-Адрія		5,74	6,01
Словаччина		4,16	4,44
Чехія		5,74	6,15
Угорщина			
Налив по з/д станції Броди	3,5	3,60	0,27
В напрямку порту Одеса	12,0	9,34	9,13
Через термінал Південний	9,0	1,28	1,91
В т.ч.			
По маршруту Броди-Південний	14	—	1,05
По маршруту Самара-Лисичанськ-Південний			0,86

Для відстоювання своїх національних інтересів в Україні необхідно створити механізм, який би враховував національні інтереси країн-сусідів та не допускав ігнорування інтересів ЄС і Росії. На заваді цьому стоїть відсутність в Україні цілісної системи законодавства, яке б чітко регулювало всі взаємовідносини в нафтогазовій галузі. Нафтогазове виробництво, в частині користування надрами при геологічному вивченні та розробці родовищ, певною мірою регулюється Кодексом України про надра, а в частині транспорту нафти, газу і продуктів їх переробки — Законами України «Про трубопровідний транспорт» та «Про транспорт», Законом «Про угоди про розподіл продукції».

Крім того, Законом України «Про податок на додану вартість» з 1 січня 2000 року введено ПДВ на транзитні послуги, що ще більше ускладнює проблему транзиту. З огляду на це, з метою збереження транзитних можливостей української держави і забезпечення виконання національної програми «Нафта і газ України до 2010 року» необхідно вжити ряд заходів політико-економічного змісту. Доцільно не вважати за самоціль отримання відрахувань за транзит нафти територією України, а використовувати усі можливості задля покращення інфраструктури, ліпшого утримання всього багатокілометрового трубопровідного господарства (50 тис. км трубопроводів, зокрема 35 тис. км магістральних і розподільних газопроводів і 15 тис. км

нафтопроводів і нафтопродуктопроводів), підтримки його у належному робочому стані, що з часом стає дедалі складнішим.

Випереджаюче зростання використання газу характерне як для світового газового ринку, так і для газового ринку ЄС. При цьому зростання обсягів споживання зумовлюється такими чинниками: перспективою закриття атомних електростанцій в окремих країнах Євросоюзу; потребою забезпечення газом окремих регіонів ЄС, які внаслідок економічних причин досі його не отримують; наступним розширенням Євросоюзу. Зростання частки газу в енергетичному балансі ЄС є досить динамічним. Якщо 1960 року вона становила менше 2%, то 2000 — понад 22%. Планується, що до 2030 року цей показник зросте до 29%. За оцінками експертів, аналізи розвитку загальноєвропейської енергетики свідчать про те, що до 2030 року залежність ЄС від імпорту енергоносіїв збільшиться з нинішніх 50 до 65 відсотків, при цьому потреба у газі зросте до 84 відсотків, а у нафті — до 93 відсотків.

З огляду на ці тенденції, протягом 2000-2001рр. розроблено нову енергетичну стратегію ЄС. Європейською комісією підготовлено пакет матеріалів з розвитку газотранспортних мереж Євросоюзу, які орієнтують країни — члени ЄС на переважне, порівняно з іншими енергоносіями, споживання газу; окреслюють основні заходи забезпечення цього, зокрема з диверсифікації джерел і шляхів його постачання; визначають головні засади формування єдиного європейського газового ринку, зокрема, з метою спрощення транснаціонального транзиту газу; формують переліки пріоритетних проектів та проектів, що становлять спільний інтерес для країн-членів; окреслюють умови фінансування проектів, визначених пріоритетними.

Згідно з новою енергетичною стратегією ЄС, споживання газу зростатиме, що за умов падіння власного видобутку, насамперед у Північному морі, зумовлюватиме підвищення залежності ЄС від імпорту газу. Очікується, що в 2020 році вона зросте, порівняно з 2000, із 39 до 67%, а з урахуванням розширення ЄС — до 73%.

Аналіз нової енергетичної стратегії Європейського Союзу та Росії свідчить, що у середньостроковій перспективі ЄС нарощуватиме імпорт російського газу, водночас намагаючись диверсифікувати шляхи його надходження, що може створити серйозні проблеми для України як держави-транзитера.

Тепер у даному проекті постає головна задача: вирішити, в якому напрямку використовувати трубопровід Одеса — Броди. У нафто-

транспортній системі зараз відбуваються великі зміни. Євросоюз формує цілісну стратегію енергетичної безпеки. В Європу традиційно нафта доставлялась переважно морським транспортом — танкерами. Проте в результаті розширення Європейського Союзу на Схід Європа робить акцент на трубопровідному транспорті, з 2005 року Євросоюзом введений більш жорсткий закон щодо обмеження вмісту сірки в нафтопродуктах, і багато заводів, зорієнтованих на малосірчані нафти, вимагають поповнення обсягів доставки легкої нафти. А Одеса — Броди вже має міжнародний стандарт. Разом із компанією «Прайс Вотерхаус Куперс» було розроблено бізнес-концепцію ЄАНТК і запропоновано її експертам ЄС, які надали їй високу оцінку. Як результат, український проект Одеса — Броди включений в число пріоритетних, стратегічно важливих планів зміцнення енергетичної безпеки країн ЄС.

Цей проект цікавий тим, що він має перспективу розширення. Спочатку 2—3 роки планується перекачувати від 6 до 11 млн. тонн нафти в рік для західноукраїнських, словацьких, чеських, південно-польських нафтопереробних заводів. Наступний етап Броди — Плоцьк дозволить додати ще 10 млн. тонн нафти. На польському напрямку є перспектива довести перекачку до 25 млн. тонн нафти в рік, зважаючи на північно-німецькі заводи та можливість відвантажувати нафту в німецькому порту Вільгельмсхафен. Отож є бізнес-кейс розвитку проекту з доведенням його на першому етапі до 30—33 млн. тонн, а потім — до 45 млн. тонн в рік.

Загалом, Росія має можливості для нарощування поставок до ЄС. Водночас експерти припускають, що збільшення попиту на газ в ЄС може випередити її спроможність цей попит задовольняти. Така ситуація стимулює ЄС до збільшення поставок зрідженого природного газу та пошуку нових джерел постачання, наприклад, з Прикаспійських країн, Ірану. Вартість газу з цих країн буде значно вищою, порівняно з Алжиром, внаслідок більшої відстані транспортування, але потреба диверсифікації джерел постачання переважає суто економічну вигоду.

Аналіз російських проектів у газовій сфері, зіставлення їхньої вартості з реальними можливостями РФ свідчать, що передбачається одночасне нарощування газовидобувних і газотранспортних потужностей. Це дозволило б завантажувати нові газопроводи обсягами газу, добутого на нових родовищах, і не зачіпало б транзитних інтересів України.

Однак падіння видобутку газу в Росії та відсутність коштів на одночасне проведення робіт з будівництва газопроводів і розробки нових родовищ може призвести до спроб перерозподілу потоків газу з родовищ, що вже експлуатуються.

І це створює реальну загрозу втрати Україною значних транзитних обсягів російського газу.

Присутність України в планах Євросоюзу щодо розвитку трансєвропейських газових мереж та динамічне розгортання енергодіалогу дають підстави сподіватися на позитивну перспективу співробітництва.

Узагальнюючи, можна зробити наступні висновки. Реалізація російських проектів обходу трубопроводами території України, за підтримки ЄС, вже до 2010 року може призвести до зменшення обсягів транзиту газу через Україну більш як на 60 млрд. куб. м на рік. Водночас, розширення української газотранспортної системи за проектами, що реалізуються, може підвищити пропускну спроможність ГТС щонайбільше на 15-20 млрд. куб. м на рік.

Враховуючи, що прокладання нових газових трас у кілька разів дорожче, ніж розширення або повне завантаження існуючих (необхідно проводити додаткові геодезичні, проектні та інші дослідження, землевідведення тощо), можна стверджувати, що рішення Росії та ЄС обійти українську територію є економічно обтяжливим для кінцевих споживачів газу в Євросоюзі, значною мірою суб'єктивним і таким, що лежить швидше в політичній площині.

Досягнення ЄС стратегічних завдань у сфері транзиту газу, зокрема диверсифікації його напрямів за рахунок більш тісного політичного співробітництва України та ЄС, засвідчить реальне ставлення Євросоюзу до свого майбутнього безпосереднього сусіда.

Від стабільної роботи ГТС значною мірою залежить енергетична безпека не лише України, але й 18 європейських країн — споживачів російського газу. Сьогодні основне обладнання ГТС працює без значних перебоїв завдяки постійній роботі українських підприємств з його оновлення та модернізації.

Протягом останніх десяти років збудовано та введено в експлуатацію 5100 км магістральних газопроводів, 10 компресорних цехів. Лише 2001 року було завершено будівництво дотискуючої компресорної станції «Солоха» у Полтавській області; введені в експлуатацію дві реконструйовані компресорні станції — «Долинська» та «Ужгородська». Здійснюється реконструкція та модернізація магістраль-

них газопроводів: Новопсков — Аксай — Моздок, Дашава — Мінськ, Шебелинка — Дніпропетровськ — Одеса, Долина — Ужгород — Держкордон та ін.

Систематичне недофінансування робіт з реконструкції та капітального ремонту об'єктів транспорту досі не призводило до зривів транзитних поставок, але надалі їх переривання через вихід з ладу застарілого обладнання стає дедалі ймовірнішим.

На 2007 рік Європейський Союз переорієнтує увагу на диверсифікацію джерел постачання газу, про що свідчить внесення до переліку пріоритетних проектів Євросоюзу проекту будівництва газової мережі з Близького Сходу та Прикаспійських країн. Така позиція відповідає інтересам України. Розбіжності між партнерами можуть бути врегульовані їх спільною участю в приватизації української ГТС. З метою наближення діяльності української ГТС до європейських стандартів доцільно визначити такі конкретні напрями співробітництва Україна—ЄС у сфері транспортування газу: реформування ГТС України, реконструкція та модернізація; створення сучасної єдиної системи обліку газу; впровадження високоточних засобів та систем вимірювання; оптимізація технологічних процесів транспортування газу; виконання ТЕО створення нових джерел постачання газу до України та через її територію до ЄС.

Розвиток багатосторонніх відносин України в газовій сфері має бути гармонійно доповнений поглибленням двосторонніх стосунків ЄС—Україна, переведенням їх на рівень асоційованого членства України в Європейському Союзі, а також синхронним входженням України в СОТ.

Отже, одним з дієвих шляхів інтенсифікації двостороннього торговельно-економічного співробітництва є участь України, а також інших транзитних країн у реалізації спільних масштабних економічних проектів. Причому проект Євро-Азійського нафтотранспортного коридору, який відкриває перспективи для розвитку співпраці у сфері транспортування каспійських енергоносіїв в Європу як на двосторонній, так і багатосторонній основі, набуває в цьому відношенні особливо великого значення.

Загалом, очевидним є те, що Україні і країнам-сусідам, а тепер новим країнам — учасникам Європейського Союзу слід тісніше співпрацювати в питанні транспортування нафти та газу на європейські ринки, модернізувати мережу газопроводів, редагувати законодавство у цій сфері відповідно до правових вимог Європейського Союзу.

Високі темпи та обсяги видобутку призводять до порушення цілісності екосистем надр, стійкість геологічного середовища зазнає значного навантаження і тому стрімко зростає потреба коштів на охорону довкілля та екологічну реабілітацію територій. З економічним розвитком видобуток та переробка мінеральної сировини постійно супроводжуються накопиченням невикористаної мінеральної сировини у вигляді промислових відходів, що породжує цілу низку нових маловивчених проблем, у тому числі й екологічних, що вимагають самої прискіпливої уваги.



#### **4.5. Оптимізація політики стандартизації України у відповідності до критеріїв Європейського Союзу як об'єктивна умова зовнішньоекономічного розвитку країни**

Політика в галузі стандартизації є одним з важливих факторів та передумов інтеграції України до системи світового господарства, засобом проведення ефективної міжнародної економічної діяльності. Стандартизаційна політика є визначальною у процесі становлення ринкового господарства, прискорення інтеграції України у світові та європейські економічні й політичні структури.

Політика в галузі стандартизації є одним з важливих факторів та передумов інтеграції України до системи світового господарства. Стандарти та оцінки відповідності в процесі інтеграції України у внутрішній ринок Європейського Союзу відіграють визначальну роль. Для розширення торгівлі країн необхідно налагодження процесу стандартизації, контролю якості продукції. Значення даних систем зростає із зростанням необхідності забезпечення відповідності міжнародним стандартам і нормам регулювання товарів та послуг, які є предметом торгівлі та обміну. Якщо споживачі не можуть легко розрізнити товари та послуги різної якості, в середині різними фірмами, то у разі низької якості товару одного виробника збитки можуть понести всі виробники подібного товару, а у крайньому випадку це може призвести до закриття цілих ринків. Сертифікація продукції на відповідність стандартам якості особливо важлива для країн з репутацією виробників низької якості.

В цьому зв'язку непересічного значення набула проблема забезпечення відповідності національних товарів та послуг міжнародним стандартам і для якості країни. Узгодження українських стандартів із європейськими є одним з ключових інструментів інтеграції країни до внутрішнього ринку ЄС.

Особливе значення для країн, які мають за мету вступ до Європейського Союзу, має усунення бар'єрів, які перешкоджають вільній торгівлі. У сучасній світовій економіці вплив регуляторів торгівлі на сегментування ринку та стимулювання конкуренції стали одним з головних чинників прийняття суб'єктами господарювання рішень щодо торгівлі та інвестування. Національні регулятивні норми, які

діють на внутрішніх ринках, обмежують можливість національних фірм ефективно діяти на міжнародних ринках, на яких діють міжнародні норми (стандарти, системи управління якості, оцінки відповідності тощо). Наявність неузгодженості до національних правил торгівлі стосовно стандартів та процедур проведення оцінок відповідності меж до значного росту торгових систем, як результат, призводить до скорочення обсягів міжнародної торгівлі. Отже, принцип вільного руху товарів, визначає необхідність узгодження національних норм у галузі гармонізації та координації національних норм торгівлі різними національними економіками. Гармонізація включає в себе переговори між країнами стосовно низки спільних правил або прийняття однієї країною регулятивних норм іншої країни. З точки зору економічного впливу цей процес може бути корисним, якщо він, шляхом зниження витрат фірм на виробництво продукції подібної до продукції інших фірм та виконання умов безпеки товару, призводить до поживлення конкуренції на внутрішньому ринку країни.

Оскільки характер зазначених бар'єрів та їх усунення по суті відрізняється від лібералізації у царині стандартних торгових бар'єрів (тарифи, квоти тощо), то, природно, що традиційний підхід ГАТТ стосовно взаємних поступок не легко застосовується у сфері глибокої інтеграції. Вирішенню проблем у цій царині слугує Угода СОТ з усунення технічних бар'єрів у торгівлі. Ця Угода по суті є аналогом принципів режиму найбільшого сприяння та національного режиму, застосованих до всіх аспектів стосовно стандартів та оцінок відповідності. Однак, Угода йде значно далі, примушуючи уряди визнати, що технічні бар'єри не можуть бути вищими за рівень, який забезпечує досягнення законної мети; примушуючи уряди узгоджувати національні стандарти з міжнародними; забезпечувати доступ до еквівалентних процедур тестування в третіх країнах; забезпечувати рамкові умови для вирішення суперечок. На практиці, оцінка ефекту визнання взаємності процедур оцінки відповідності та результатів тестування інших членів не отримала належної уваги.

Україна, як й інші країни з перехідною економікою, повинна скоріше вирішити проблеми переходу від колишньої системи стандартизації до існуючої системи міжнародних стандартів. Однак, велика кількість стандартів та правил ще не узгоджені на міжнародному рівні. За сучасних економічних умов у країнах з перехідною економікою, ці країни виступають скоріше як «споживачі стандартів», ніж «виробники стандартів», і в термінах вартості та економічної

ефективності найбільш прийнятною стратегією вирішення проблем в цій сфері може бути стратегія запровадження стандартів, які діють на більшості експортних ринків, а не розробка власних національних стандартів. Це було б особливо корисно для місцевих виробників та експортерів у процесі розвитку їх виробництва, комерціалізації продукції й підготовки її до ефективної конкуренції як на місцевому, так і на більшості зовнішніх ринків. Прийняття Україною стандартів ЄС не повинно негативно вплинути на її експорт в країни СНД, тому що більшість із цих країн наближають своє законодавство у цій галузі до європейського. Ще більшого значення набуває цей процес у зв'язку з розширенням ЄС за рахунок країн Східної та Центральної Європи, в наслідок чого вже у найближчому майбутньому ЄС межуватиме з Україною. Отже, прийняття європейських стандартів та оцінок відповідності в Україні може допомогти розвитку виробництва українських виробників, полегшити доступ іноземних інвестицій в Україну, створюючи в країні сприятливий для бізнесу клімат, схожий з тим, який панує у Європі.

Угода про партнерство і співробітництво передбачає, що Україна буде «намагатися гарантувати, що українське законодавство поступово буде порівняним із європейським» у царині прийняття технічних приписів, стандартів та оцінок відповідності ЄС. При цьому конкретні строки прийняття правил ЄС не встановлено. Європейські Угоди з країнами Східної та Центральної Європи містять подібні статті з виключенням того, що гармонізація законодавства визначається як передумова європейської інтеграції. В угодах також не означені специфічні цілі. Немає констатації необхідності збільшення ступеня гармонізації законодавства в межах угоди про вільну торгівлю. Але існують докази того, що такі домовленості, забезпечуючи ріст довіри та взаємної зацікавленості, можуть привести до швидкого прогресу у вирішенні питань стосовно угод про взаємне визнання.

Економічна інтеграція у ЄС передбачає дотримання 4-х принципів: вільний рух товарів; вільний рух людей; вільний рух послуг та капіталів.

Вільний рух товарів спирається на такі основні елементи [2, с. 2-3]:

- товари, законно вироблені в тій чи іншій країні-члені, повинні вільно переміщуватись в межах всього Співтовариства;
- доказ того, що той чи інший товар не відповідає одному з основних вимог безпеки й санітарії, є обов'язком країн-членів; виробник не зобов'язаний доводити його відповідність;

- держави-члени мають право втручатися тільки тоді, коли той чи інший товар не відповідає одній з основних вимог, що означає зобов'язання країн-членів допускати товари на свої ринки у всіх інших випадках.

При організації роботи щодо приведення стандартів України у відповідність до критеріїв ЄС слід враховувати основні нормативні акти та стандартизаційні механізми ЄС. Передусім слід відзначити, що Рада Європейських співтовариств в травні 1985 р. прийняла Резолюцію про новий підхід до технічного узгодження та стандартизації, яка передбачає узгодження приписів і національних стандартів, а також встановлює принципи взаємного визнання на основі прийняття нової стратегії, що ґрунтується на п'яти наступних принципах:

- визначення головних вимог, яким повинні задовольняти товари, що реалізуються на ринку для вільного руху в межах Співтовариства;
- технічні специфікації, які регулюють виробництво і реалізацію товарів та задовольняють основним вимогам, що їх встановлено в Директивах, які визначаються європейськими органами по стандартизації (ЄКС (загальні стандарти), ЄКСЕ (електротехніка), ЄІСЗ (зв'язок)) в європейських стандартах (EN, EUCS);
- застосування європейських стандартів є добровільним. Відповідність основним вимогам може демонструватися альтернативними способами;
- виготовлення товарів у відповідності із узгодженими європейськими стандартами передбачає «презумпцію відповідності» головним вимогам і повинно вести до спрощення процесів сертифікації;
- відповідність основним вимогам або європейським стандартам вказується шляхом маркування продукту знаком сертифікації європейської відповідності (маркування СЕ).

Наведені принципи становлять новий підхід, що встановлює вимоги до товарів в межах формування внутрішнього ринку.

Крім того, важливо враховувати, що в Резолюції від 21 грудня 1989 року про глобальний підхід до сертифікації та випробувань Рада Європейських співтовариств заявила, що метою цього підходу є створення в межах внутрішнього ринку однорідного, транспарентного та надійного технічного середовища, яке має забезпечити довіру держав-

ним органам, господарчим суб'єктам та споживачам і врешті-решт дозволить підвищити якість товарів.

Резолюція про глобальний підхід установлює наступні керівні принципи Співтовариства стосовно оцінки відповідності:

- використання «модулів» стосовно різних етапів оцінки відповідності (модульний підхід) і критеріїв для визначення та повідомлення органів у межах цих процедур;
- загальне використання європейських стандартів, що стосуються забезпечення якості (EN ISO 9000), й вимог, які висуваються до вищезгаданих органів (EN 45000), та створення систем акредитації;
- сприяння досягненню угод про взаємне визнання, які стосуються випробувань і сертифікації у нерегламентованій сфері, під егідою Європейської організації з випробувань і сертифікації (ЄОВС);
- активне удосконалення існуючих інфраструктур забезпечення якості в межах Співробітництва з метою мінімізації їх відмінностей;
- розвиток відношень Співтовариства з третіми країнами шляхом угод про взаємне визнання і програм співробітництва й технічної допомоги.

Певні ускладнення стосовно вітчизняної практики може становити універсальна настанова ЄС щодо імплементації країнами-кандидатами на вступ нормативів ЄС. Так, вважається, що впровадження європейських стандартів в національні системи стандартів повинно відбуватися без будь-яких змін, і це має важливе значення для забезпечення транспарентності і загального застосування їх суб'єктами господарства. Таке впровадження здійснюється протягом шести місяців з моменту утвердження європейського стандарту.

Важливими функціями системи стандартизації та сертифікації є уніфікація параметрів економічної діяльності в Україні з міжнародними нормами, що має на меті оптимізацію умов спеціалізованого виробництва, експортної діяльності, недопущення надходження на територію України дешевої неякісної продукції іноземного походження, причому така продукція у більшості випадків створює конкуренцію продукції вітчизняного виробника.

Основним інструментом, який регулює політику стандартизації та сертифікації є закон України «Про стандартизацію». Це підтверджує правову проблему наближення до Європи. Так, наприклад, в 1995

році Єврокомісія опублікувала «Білу книгу про підготовку асоційованих країн Центральної та Східної Європи до вступу у внутрішній ринок Європейського Союзу». Після цього значно інтенсивнішим став процес узгодження законодавчих систем зазначеної групи країн у відповідності до загальноєвропейських стандартів. За оцінками фахівців, реалізація аналогічного завдання щодо узгодження законодавчої бази України у відповідності до 150 конвенцій Ради Європи, 6 міжнародних європейських угод, 1,5 тисяч інших актів ЄС та чисельних прецедентних рішень Євросуду, виглядає справою особливо непростю, отже треба внести зміни до 4 тисяч національних законодавчих актів.

Сертифікацію продукції в Україні здійснюють майже 140 органів по сертифікації. Випробування продукції здійснюють близько 700 лабораторій, серед яких є підприємства різних форм власності, що мають достатню, часом унікальну лабораторну базу. Як правило, органами і лабораторіями, які випробовують продукцію, є наукові установи НАН України, галузеві науково-дослідні інститути, навчальні заклади, підприємства — лідери в своїх галузях. Угоди укладено майже з усіма країнами СНД (за винятком Таджикистану), країнами Балтії, Польщею, Чехією, Туреччиною, Болгарією, КНР, Хорватією, Ізраїлем, Словаччиною, Словенією тощо. Ведуться переговори про укладення угод з Німеччиною, США, Канадою, Швейцарією, Монголією, В'єтнамом, Австрією, Чілі та іншими.

Укладення угод стало свідченням визнання української національної системи сертифікації УкрСЕПРО іноземними країнами — торговими партнерами України. Особливого значення набуло укладення таких угод з країнами ЄС. Крім того, визнання (прийняття) іноземних сертифікатів, виданих у міжнародних системах сертифікації, членом яких є Україна, здійснюється відповідно до правил і процедур конкретної міжнародної системи сертифікації (наприклад, система сертифікації Міжнародної електротехнічної комісії з випробувань електричного обладнання на відповідність до стандартів безпеки IECSEE).

Проте укладення угод — це тільки перший етап на шляху міжнародного співробітництва. Основне завдання — їх реалізація та ефективність від спільної роботи з партнерами. Укладені угоди передбачають взаємне визнання результатів робіт по сертифікації на основі взаємної акредитації випробувальних лабораторій, тому наступним важливим кроком є визначення таких лабораторій.

Подальший розвиток державної системи сертифікації Держстандарт України пов'язує з переходом до модульного принципу сертифікації і в першу чергу після створення необхідної законодавчої бази про відповідальність виробника і постачальника за випуск і реалізацію дефектної продукції широкого використання, декларації постачальника про відповідність до вимог нормативних документів. Для цього Держстандартом України підготовлений проект нормативного акта про впровадження модульного підходу до оцінки відповідності з урахуванням вимог директиви ЄС № 93/465 щодо введення додаткових схем сертифікації, зокрема сертифікації на етапі розробки продукції та сертифікації на стадії виробництва. На даний час розроблено та прийнято 16 технічних регламентів та більше ніж 2000 ДСТУ, гармонізованих з європейськими та міжнародними стандартами. Крім того, в Україні впроваджено як національні стандарти серії ISO 9000, ISO 10000, ISO 17000, ISO 22000, ISO 14000.

Підсумовуючи, слід наголосити, що, як зазначалося вище, тенденції в проведенні заходів з адаптації та стан адаптованості законодавства України в пріоритетних сферах дозволяють зробити прогноз, що Україна виконає свої зобов'язання з адаптації до завершення дії УПС. Відтак належне завершення процесу адаптації залежатиме від адміністративної спроможності впровадження адаптованого законодавства, а також практики застосування цього законодавства в судах.

В провідних європейських країнах організації, що займаються питаннями технічного регулювання, зокрема стандартизацією і оцінкою відповідності є недержавними (BSI, AFNOR, DIN), а використання стандартів базується на добровільному принципі.

Водночас, система технічного регулювання в Україні принципово відрізняється від систем, що функціонують в Європейському Союзі, оскільки побудована на принципі державних систем сертифікації, стандартизації та метрології.

Вимоги СОТ та ЄС щодо сфери технічного регулювання викладено в Угоді про технічні бар'єри у торгівлі, в якій також передбачено застосування інструментів усунення бар'єрів для вільного пересування товарів у країнах ЄС. Дані вимоги запропановані для впровадження в Україні у вигляді європейської директиви «нового підходу».

Подальший розвиток процесу стандартизації повинен включати концептуальні засади визначення на законодавчому рівні таких принципів здійснення державної політики у сферах технічного регулювання і споживчої політики, як:



- демонополізація проведення процедур з підтвердження відповідності (сертифікації) в законодавчо регульованій сфері, що сьогодні здійснюється переважно організаціями державної форми власності;
- забезпечення незалежності органів з акредитації та органів з сертифікації від суб'єктів господарської діяльності;
- застосування єдиних правил і методів досліджень (випробувань) і вимірювань при проведенні процедур з обов'язкової оцінки відповідності;
- неприпустимість встановлення технічних бар'єрів у здійсненні підприємницької діяльності та обмеження конкуренції при здійснюванні акредитації і сертифікації тощо.

Особливу увагу слід приділити питанням визначення ролі центрального органу виконавчої влади у сфері технічного регулювання і споживчої політики, розмежування функцій державного контролю (нагляду) і сертифікації, підтвердження відповідності та стандартизації та/або акредитації, а також розмежування повноважень у сфері технічного регулювання, ринкового нагляду та захисту прав споживачів.

Становлення системи стандартизації України повинно проводитися у відповідності до міжнародної та існуючої в Європейському Союзі системи з урахуванням необхідності підготовки України до участі у внутрішньому ринку ЄС в окремих пріоритетних галузях промисловості. В зв'язку з цим слід досягти виконання наступних завдань:

- Гармонізувати необхідне рамкове та секторальне законодавство у пріоритетних сферах із системою технічного регулювання ЄС.
- Продовжити перегляд існуючих в Україні стандартів, забезпечуючи їх гармонізацію з міжнародними та європейськими стандартами і добровільне застосування.
- Зміцнити інституційне забезпечення сфери стандартизації, акредитації, оцінки відповідності, метрології та дослідження ринку, забезпечуючи інтеграцію, наскільки це можливо, інституцій України в європейські та міжнародні структури.
- Продовжити перегляд інституційної структури з метою запобігання концентрації функцій в рамках однієї інституції та пов'язаних з цим конфліктів інтересів.
- Поступово спростити процедури оцінки відповідності промислових товарів згідно з вимогами Технічних регламентів (Директив



ЄС) з метою запобігання обов'язковій сертифікації товарів з низьким рівнем ризику та багаторазових перевірок товарів.

Сертифікація, як один із діючих засобів нетарифного регулювання імпорту, широко використовується в Україні для припинення зменшення імпорту неякісних та шкідливих товарів. Запровадження сертифікації в Україні спрямовано на захист інтересів споживачів та товарів стосовно якості та безпеки імпортованої продукції для життя, здоров'я, майна громадян, навколишнього середовища, забезпечення ввезення тільки тих товарів, які за своїми характеристиками відповідають встановленим в Україні нормам та правилам Державного стандарту України.

Національні виробники, котрі вийшли зі своєю продукцією на міжнародні ринки, пересвідчилися, що без впровадження систем управління якістю неможливо знайти торгового партнера, а тим більше завоювати міжнародні ринки збуту і бути там конкурентоспроможними. Саме конкуренція передбачає жорстоку боротьбу за споживача і змушує керівників підприємств шукати нові підходи для виробництва продукції найвищої якості.

З метою координації дій, спрямованих на якнайширше залучення представників промисловості, громадськості, урядових і наукових організацій до вирішення проблем підвищення якості і конкурентоспроможності вітчизняних товарів, робіт та послуг, протягом останніх років Урядом було прийнято низку рішень. Серед них — затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю, прийняття як національних міжнародних стандартів ISO 9000 версії 2000 року, ISO серії 14000, створення інституту якості у складі ДП «УкрНДНЦ», розгалуженої мережі консультаційних пунктів з питань якості, навчання і підвищення кваліфікації фахівців.

За офіційною інформацією Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) у світі сертифіковані вже більш ніж 800 тисяч систем управління якістю відповідно до міжнародного стандарту ISO серії 9001 версії 2000 року. Світовими лідерами у цій сфері є Китай, Італія, Велика Британія, Японія, Іспанія, США, Франція та Німеччина. У Європі найбільша кількість сертифікованих систем управління якістю у Чеській Республіці (понад 11 тис.), Угорщині (понад 10 тис.), Польщі (майже 6,5 тис.), Румунії (6 тис.). Лідерами з активізації робіт щодо впровадження і сертифікації систем управління якістю є Латвія (приріст у 6 разів), Чехія, Російська Федерація та Словенія (приріст у 4 рази).

У сфері сертифікації систем екологічного управління відповідно до міжнародного стандарту ISO 14001 така ситуація — на кінець 2005 року у світі сертифіковані майже 110 тисяч систем. Світовими лідерами у цій сфері є Японія, Китай, Іспанія, Велика Британія, Італія, США, Німеччина. У Європі найбільша кількість сертифікованих систем екологічного управління у Чеській Республіці, Угорщині, Польщі, Румунії, Словенії.

**В Україні станом на 1 січня 2006 року є чинними:**

- 1405 сертифікатів на системи управління якістю вітчизняних підприємств, у тому числі у Реєстрі системи УкрСЕПРО зареєстровано 989 чинних сертифікатів на системи управління якістю (ДСТУ ISO 9001-2001);
- 49 сертифікатів на системи екологічного управління, у тому числі у реєстрі системи УкрСЕПРО 23 сертифікати на системи екологічного управління (ДСТУ ISO 14001-97) вітчизняних підприємств.

У минулому році в цілому видано 350 сертифікатів на системи управління якістю в системі УкрСЕПРО, що в 1,3 раза більше, ніж у 2004 році (269 сертифікатів). Із цієї кількості 254 сертифікати видано органами із сертифікації Держспоживстандарту України, що в 1,4 раза більше ніж у минулому році (172 сертифікати). Проте це недостатньо у порівнянні з розвиненими європейськими країнами та країнами-членами ЄС (Чеська Республіка, Угорщина, Польща, Словаччина, Словенія).

Окремі вітчизняні виробники-експортери вже усвідомили, що наявність сертифікованої системи управління якістю є однією з вимог, яку висувають іноземні партнери до своїх потенційних партнерів. Сьогодні відомі українські підприємства і організації мають впроваджені та сертифіковані системи управління якістю відповідно до вимог стандарту ISO 9001. Продукція або послуги таких підприємств користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Впровадження та сертифікація систем управління відповідно до вимог національних або міжнародних стандартів у першу чергу дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників. Другим позитивним фактором є потенційна можливість активізації залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у сертифіковане виробництво. Наприклад, за оцінками міжнародних реєстра-

торів сертифікація системи управління якістю підвищує ринкову вартість підприємства в середньому на 10 %.

### **Основні етапи планування розробки системи якості (СЯ) на підприємстві.**

Розробка СЯ може бути ініційована як через бажання керівництва удосконалити діяльність підприємства, зменшити невиробничі витрати, так і на вимогу споживачів, доцільним є об'єднання цих двох джерел. Навіть якщо наявність сертифікованої СЯ є вимогою споживачів, бажано переконати керівництво підприємства у тому, що її розробка буде корисною для підприємства. Тільки у цьому випадку розробка системи буде дійсно ефективною та швидкою. З іншого боку, якщо розробка ініційована керівництвом, може бути корисним звернутися до замовників (як існуючих, так і потенційних, у тому числі — закордонних) з запитом відносно того, чи сприятиме розробка СЯ зростанню рейтингу підприємства, заключенню нових договорів, покращенню умов співпраці.

Для впровадження вимог стандарту ISO 9001 необхідне виконання таких вимог:

- документація СЯ має відповідати вимогам вибраного стандарту;
- практична діяльність підприємства відповідати документації (а отже і вимогам стандарту).

Для забезпечення відповідності практичної діяльності підприємства необхідно, в першу чергу, проаналізувати її поточний стан у відповідності до вимог стандарту. Це може бути зроблено чи шляхом безпосереднього аналізу його змісту, чи через заповнення опитувальних анкет, в яких міститься перелік питань для аналізу відповідності окремим пунктам стандарту (такі анкети можуть бути надані підприємству консалтинговою організацією чи органом з сертифікації). За тими пунктами, де поточна діяльність не відповідає вимогам стандарту, необхідно чітко спланувати її удосконалення.

Оскільки розробка СЯ вимагає великого об'єму роботи в рамках різних підрозділів, всі такі заходи бажано звести у Комплексний план розробки системи якості (можливо, включити його окремим розділом у загальну структуру планів підприємства). У цьому плані необхідно передбачити відповідальність за виконання заходів і терміни їх виконання. Важливо розробити чітку схему відслідковування ходу виконання Комплексного плану. Необхідно усвідомлювати, що впровадження документації СЯ може розпочатися не раніше, ніж буде виконано останній

із заходів Комплексного плану, пов'язаний з усуненням невідповідності практичної діяльності підприємства вимогам стандарту.

Необхідною умовою для успішної розробки СЯ є створення відповідних організаційних структур, які б забезпечили:

- виділення необхідних людських ресурсів для розробки;
- можливість залучення усього персоналу підприємства, в першу чергу — керівництва;
- можливість оперативного розв'язання питань, що виникають в ході розробки;
- узгоджену діяльність різних підрозділів і служб.

Згідно з вимогами стандарту ISO 9001 на підприємстві повинен бути призначений відповідальний представник вищого керівництва з питань якості. Він безпосередньо повинен організовувати розробку СЯ на підприємстві.

**Організація розробки документації системи якості (СЯ).** Згідно до стандарту ISO 9001 слід проводити документування усіх видів діяльності, описаної у стандарті, документи СЯ. Особливо це важливо для дій, при виконанні яких можуть виникнути певні проблеми чи ускладнення. Якщо ж підприємство залишило певний вид діяльності незадокументованим, воно повинно бути готовим доводити зовнішнім аудиторам, що відсутність документів не матиме негативних наслідків. Це може бути доведене, зокрема, через підтверджене навчання та кваліфікацію персоналу, що виконує цю діяльність, постійну оцінку її ефективності [181].

При розробці документів системи якості необхідно постійно мати на увазі наступне:

- документи повинні відповідати вимогам стандарту ISO 9001; при розробці кожного документу необхідно співвідносити його з текстом відповідного розділу стандарту.

Якщо у стандарті вказано, що підприємство повинно визначити певні аспекти своєї діяльності або виконувати певні роботи, у документах СЯ доцільно описати, як саме підприємство робить це;

- документи системи якості є обов'язковими для виконання, розробляючи документ необхідно бути впевненим, що його вимоги будуть стабільно виконуватися.

Але, як правило, виділяється два основні рівні документації:

Настанови з якості повинні містити дані, необхідні для аналізу СЯ як цілого, координації різних її частин. Примірники Настанов можуть бути розповсюджені серед керівного персоналу підприємства,

які повинні розуміти не тільки конкретний алгоритм своєї роботи, але і його місце у загальній роботі підприємства. В них визначається інформація щодо:

- даних про підприємство (загальний опис, коротка історична довідка, оргструктура, області відповідальності основних підрозділів);
- даних про продукцію підприємства, на виробництво якої розповсюджується СЯ (структура, основні вимоги до якості, основні процеси виробництва);
- політики в галузі якості та показники на підставі яких встановлюються цілі в галузі якості, структура планів якості та посилання на них;
- даних про документацію СЯ (структура документації, коротка характеристика різних видів документів і їх змісту);
- даних про процеси СЯ (загальна схема процесів і відповідальність за них).

#### **Підготовка та організація впровадження системи якості (СЯ).**

Після розробки та інформаційного узгодження документів СЯ бажано провести ряд додаткових дій для того, щоб перевірити, наскільки повним є розроблений пакет документів.

Для цього може бути проведений аналіз розробленої документації за допомогою опитувальної анкети (яка може бути отримана у органі з сертифікації або розроблена самостійно), при цьому в анкеті вказується не тільки факт виконання відповідної вимоги стандарту, але дається посилання на відповідний документ СЯ, у якому описана процедура виконання. Якщо для певної вимоги такий документ відсутній, повинна бути проаналізована необхідність його розробки.

Доцільним може бути провести прив'язку документів СЯ до штатного розкладу і аналіз їх повноти. При цьому для кожної позиції штатного розкладу визначається сукупність документів СЯ, що описують діяльність відповідних працівників. Після цього шляхом вибіркового інтерв'ю зі співробітниками аналізується, наскільки сукупність цих документів охоплює усі види їх діяльності. Якщо певні види діяльності не описані в документах, аналізується необхідність їх розширення. Слід проводити навчання різних категорій персоналу, щоб підготувати його до роботи в рамках діючої СЯ. Крім того, для окремих категорій персоналу може проводитися навчання з таких тем, як внутрішні аудити СЯ, використання статистичних методів у рамках СЯ тощо [133].

Перед впровадженням документації СЯ визначається необхідність розповсюдження відповідних документів СЯ. При цьому повинно забезпечуватися, що кожен працівник підприємства має доступ до усіх документів, що регламентують його діяльність. Найбільш ефективним є шлях, при якому для кожного працівника виготовляється особистий комплект відповідних процедур СЯ.

Впровадження документації СЯ (набуття документами статусу обов'язкових для виконання) здійснюється шляхом видання відповідного наказу першого керівника підприємства. В наказі доцільно наголосити на важливості цього заходу, обов'язковості виконання вимог документів СЯ. Також необхідно детально проаналізувати, які з раніше виданих документів підприємства дублюють документи СЯ чи протирічать їм. Такі документи повинні бути анульовані, їх примірники — вилучені з використання. Наказ повинен бути доведений до відома усього персоналу підприємства.

Важливо, щоб на момент впровадження СЯ всі ці вимоги виконувалися в повній мірі. У іншому випадку, персонал підприємства не матиме можливості виконати вимоги наказу, що стане негативним прецедентом порушення вимог СЯ.

Навіть при найкращій підготовці до впровадження СЯ є ймовірність того, що окремі нюанси діяльності підприємства будуть пропущені і не відображені у документах. Це може призвести до того, що «механічне» виконання вимог документів СЯ буде неможливим чи ускладненим або призведе до негативних результатів.

Щоб запобігти цьому, доцільно ввести дослідний період впровадження СЯ (орієнтовно — один місяць), під час якого допускається відхилення від вимог документації. Але при цьому терміново відповідна обґрунтована інформація повинна передаватися до Робочої групи. Група оперативно вивчає цю інформацію і, при необхідності, готує проекти змін до документів СЯ. Введення дослідного періоду допоможе працівникам усвідомити обов'язковість виконання документів СЯ після його завершення.

Важливо проводити внутрішні аудити системи якості для усіх підрозділів підприємства. Вони повинні не тільки надати інформацію для проведення аналізу системи якості з боку керівництва, але й забезпечити впевненість у відповідності системи якості вимогам стандарту ISO 9001, її готовності до сертифікації. Проводячи аудити системи якості перед сертифікацією доцільно особливу увагу приділити проведенню інтерв'ю з максимальною кількістю співробітників. Це

повинно допомогти їм краще психологічно підготуватися до сертифікаційного аудиту.

За підсумками вимірювання рівня задоволеності споживачів, внутрішніх аудитів і вимірювання показників виконання процесів повинні бути визначені коригуючі дії. Частина з них повинна бути реалізована на момент подачі матеріалів на сертифікацію (в першу чергу — пов'язані з невідповідністю вимогам стандарту ISO 9001), інші — включені у плани якості. Результати вимірювання показників виконання процесів повинні враховуватися у рамках аналізу системи якості для встановлення цілей на наступний період.

Проведення описаної діяльності повинно забезпечити, щоб за підсумками аналізу системи якості з боку керівництва було прийняте рішення про те, що система якості впроваджена, відповідає вимогам стандарту ISO 9001 та може бути подана на сертифікацію [132].

Постійний розвиток та удосконалення системи якості є однією з обов'язкових вимог стандарту ISO 9001. Найбільш значні зміни у СЯ можуть вноситися за підсумками аналізу системи з боку керівництва. Саме в рамках цього аналізу повинні прийматися рішення про основні напрями розвитку СЯ; конкретні рішення про розробку нових документів СЯ та внесення змін в існуючі документи, які можуть вноситися в плани з якості. Основна увага при цьому повинна приділятися змінам потреб та очікувань споживачів, а також нормативних вимог до продукції: документи СЯ повинні розвиватися таким чином, щоб їх виконання забезпечувало задоволення нових вимог споживачів.

Важливо запровадити чітку та оперативну схему внесення змін в документацію СЯ за пропозиціями співробітників. Ця схема повинна бути відомою усьому персоналу. Для ефективного використання творчого потенціалу персоналу, схему бажано розробити досить оперативною та необтяжливою для співробітників, що подають пропозиції. За відсутності такої схеми СЯ швидко перетвориться на гальмо для розвитку підприємства або на комплект паперів, що не використовуються у реальній роботі.

При перегляді будь-якого документа СЯ необхідно аналізувати його вплив на інші документи, при необхідності узгоджувати їх зміст. Таке узгодження може бути:

- вертикальним (при внесенні змін в процедури — може уточнюватися зміст Настанов, при внесенні змін в Настанови — вони конкретизуються в процедурах);

- горизонтальними (при внесенні змін в процедуру — зміни вносяться в інші процедури, інформаційно пов'язані з першими).

### **Безпосередня взаємодія із споживачами.**

Керівництво повинно налагодити ефективну взаємодію між споживачами і персоналом організації, яка надає послуги. Керівництво може впливати на таке враження, створюючи імідж організації, який визначається практичними діями, спрямованими на задоволення потреб споживача. Цей імідж, створений персоналом усіх рівнів, відіграє вирішальну роль у відносинах між організацією і споживачами.

Персонал, що має прямі контакти із споживачем, є важливим джерелом інформації, яка застосовується в процесі підвищення якості. Керівництво повинно регулярно аналізувати методи налагодження контактів із споживачами.

Спілкування із споживачами передбачає вислуховування їх та надання їм необхідної інформації. Слід реагувати на труднощі у спілкуванні чи взаємодії із споживачами, у тому числі внутрішні. Ефективне спілкування із споживачами передбачає:

- опис послуги, її обсяг, можливості та строки її надання;
- зазначення майбутньої вартості послуги;
- роз'яснення взаємозв'язку між послугою, її наданням та вартістю;
- пояснення споживачам характеру прояву можливих неполадок і шляхів їх усунення;
- забезпечення інформування споживачів про те, якою мірою від них залежить якість послуги;
- наявність адекватних і легко доступних засобів ефективного спілкування;
- зіставлення запропонованої послуги з реальними потребами споживача.

Становлення системи сертифікації в Україні повинно проводитися у відповідності до міжнародної та існуючої системи сертифікації в Європейському Союзі, підготовки України до участі у внутрішньому ринку ЄС в окремих пріоритетних галузях промисловості.

Необхідно:

- гармонізувати необхідне рамкове та секторальне законодавство у пріоритетних сферах із системою технічного регулювання ЄС. Забезпечувати прозорість та передбачуваність регуляторного середовища для суб'єктів господарювання;



- продовжити перегляд існуючих в Україні стандартів, забезпечуючи їх гармонізацію з міжнародними та європейськими стандартами і добровільне застосування;
- зміцнити інституційне забезпечення сфери сертифікації, стандартизації, акредитації, оцінки відповідності, метрології та дослідження ринку, забезпечуючи інтеграцію, наскільки це можливо, інституцій України в європейські та міжнародні структури. Продовжити перегляд інституційної структури з метою запобігання концентрації функцій в рамках однієї інституції та пов'язаних з цим конфліктів інтересів;
- поступово спростити процедури оцінки відповідності промислових товарів згідно з вимогами Технічних регламентів (Директив ЄС) з метою запобігання обов'язковій сертифікації товарів з низьким рівнем ризику та багаторазових перевірок товарів.

Отже, розвиток промисловості характеризується підвищенням уваги виробників і споживачів до якості промислової продукції. Випуск продукції високої якості розглядається тепер у всіх країнах світу як одна з важливих умов розвитку економіки, від якої залежать темпи прогресивного розвитку країни, ефективність використання трудових ресурсів, успіхи зовнішньої торгівлі і національний престиж країн на міжнародній арені.

Робота із підвищенням якості продукції повинна спиратися на ґрунтовну наукову базу, на достатньо стійкий теоретичний фундамент і, передусім, на вивчення процесів системи якості продукції. Підвищення якості продукції безпосередньо вимагає додаткових затрат праці, але використання цієї продукції дає додатковий прибуток споживачу і дозволяє повніше задовольняти потреби народного господарства та населення країни.

## Розділ 5.

### Перспективи подальшого співробітництва України з Європейським Союзом

#### 5.1. Східна політика Європейського Союзу в рамках процесу розширення ЄС на Схід щодо приєднання країн Центральної та Східної Європи

Стратегія ЄС щодо розширення визначається насамперед необхідністю розробки специфічної східної політики. Стратегія Європейського Союзу має ліквідувати передумови та сам процес конфлікту між Східною і Західною частинами Європи.

Вступ до ЄС не може бути практичним питанням для Росії чи інших держав, країн пострадянського простору. Виходячи з цього, ЄС уклав низку угод про партнерство і співробітництво з країнами, що матимуть спільний кордон із розширеним у майбутньому Європейським Союзом, включно з Росією та Україною. До них додалися договори з державами Середньої Азії та Закавказзя.

Договір про партнерство та співробітництво з Росією було доповнено і розширено до Спільної стратегії Європейського Союзу щодо Росії, прийнятої 3 червня 1999 року на нараді у Кьольні. 10 грудня 1999 року Рада Європи прийняла Спільну стратегію Європейського Союзу щодо України. У цих діях ЄС відштовхувався насамперед від програми TACIS, розробленої для всіх пострадянських держав, а також від промоційних програм стратегічних інфраструктур TRACECA та INNOGATE.

Перспективним планом політики ЄС є простір, в якому існує об'єднання дружніх держав, які інституційно стабільні, демонструють демократичний шлях розвитку, верховенство права, повагу до прав людини і захист національних меншин. Ці держави будуватимуть ринкову економіку і співпрацюватимуть з Євросоюзом на основі диверсифікованих інституційних угод.

Стратегічні плани східної політики Європейського Союзу передбачають забезпечення добросусідських відносин із країнами СНД, їх інтегрування у спільний економічний та соціальний простір, побудо-

ву спільноти безпеки і співробітництва. Їм також доведеться зайнятися формуванням дружнього ставлення до ЄС у країнах, які або не претендують на членство в ЄС, або ж не мають на це шансів. Та найважливішим є створення необхідної підтримки, яку слід надати зусиллям названих країн, що намагаються привести свої системи у відповідність із вимогами партнерства з ЄС.

Східна політика розширеного ЄС повинна брати до уваги наслідки процесу розширення як для нових членів Союзу, так і для їхніх сусідів на Сході. Однією з основних проблем нових країн — членів Європейського Союзу 2004 року приєднання є асиметрія економічного та адміністративного розвитку, а також стан інфраструктури по обидва боки кордону, що може бути причиною розбіжності політик у регіоні. Країни Центрально-Східної Європи є першими, які відчувають негативні наслідки процесу розширення Європейського Союзу.

Політика ЄС щодо країн, новітніх сусідів країн СНД, повинна бути спрямована на наступне:

- розширення зони миру і стабільності в Європі;
- підтримка змін і процесів, націлених на трансформацію політичних та економічних систем у країнах СНД;
- підтримка політичної та соціоекономічної стабільності у країнах СНД шляхом інтенсифікації допомоги для економічного росту і демократичних реформ;
- допомога у створенні правової інфраструктури у цих країнах та у намаганні вийти на рівень вимог до членства у міжнародних економічних організаціях, які дозволять їм приєднатися до світових економічних процесів;
- співпраця у боротьбі з корупцією і організованою злочинністю;
- зменшення кількості екологічних та цивілізаційних загроз.

По суті, безпосереднє сусідство зводиться до необхідності подолання бар'єрів, які виникають в результаті асиметрії соціоекономічного розвитку і різючих відмінностей в адмініструванні та інфраструктурі по обидва боки нового кордону ЄС. Угоди про партнерство та співробітництво, які містять плани та принципи урядової співпраці між партнерами, слід доповнити стратегіями безпосереднього співробітництва, спрямованими на вирішення специфічних проблем.

Покращення в економічній та політичній сферах держав СНД є частиною інтересів ЄС, оскільки дає можливість ширшої експансії

європейського ринку, що, в свою чергу, сприятиме прискоренню політичних перетворень у країнах регіону. Європейський Союз ставить за мету — допомогу країнам СНД у їхніх прагненнях досягти рівня критеріїв вступу до міжнародних економічних організацій, таких як Світова організація торгівлі, Міжнародний Валютний Фонд та ін. Досягнення цих критеріїв є передумовою тіснішої співпраці з Європейським Союзом.

### **Головними напрямками розвитку відносин Європейського Союзу та України мають бути:**

- 2008 — 2009 рр. — проведення переговорного процесу та підписання Угоди про асоціацію України та ЄС. Зміна Угоди про партнерство та співробітництво на європейську Угоду про асоціацію України та ЄС визначатиме новий формат відносин, який відповідав би довгостроковим інтересам України, і наближатиме її до кінцевої мети — утворення передумов набуття повноправного членства в Євросоюзі;
- 2010 — 2011 рр. — проведення переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка б передбачала функціонування ринкових інститутів, гарантування правових норм у діловій сфері, стабільні та недискримінаційні правові рамки, чітко визначені права власності, застосування відповідних правил походження товарів, належну організацію прикордонної інфраструктури тощо;
- 2007 — 2012 рр. — приведення законодавства України у відповідність до вимог законодавства ЄС у пріоритетних сферах;
- 2009 — 2010 рр. — виконання процедур, необхідних для набуття чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Отримавши такий асоційований статус, Україна зможе бути краще інформованою щодо внутрішніх перетворень у Євросоюзі, брати неформальну участь у переговорах стосовно різних питань загальноєвропейського масштабу і значення, отримати полегшений та в більших обсягах доступ до фінансових ресурсів ЄС;
- 2011 — 2012 рр. — проведення переговорного процесу та створення Митного союзу між Україною та ЄС, метою якого має стати поступове усунення митних, правових і технологічних перепон у цій сфері;

- 2010 — 2014 рр. — повне виконання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС та дотримання копенгагенських критеріїв членства в Євросоюзі;
- 2016 р. — створення реальних передумов для вступу України до ЄС.

## 5.2. Створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та подальші етапи інтеграції

Питання створення зони вільної торгівлі належить до стратегічних цілей двостороннього співробітництва між Україною та ЄС та відіграє визначальну роль у переговорному процесі між сторонами.

Диалог стосовно перспектив створення ЗВТ було поновлено у 2005 році, у великій мірі завдяки закріпленню відповідної позиції у запропонованих ЄС десяти напрямках посиленого співробітництва з Україною, а також у Спільній заяві за результатами Саміту Україна — ЄС (1 грудня 2005 року).

Метою створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є формування спільного ринку України та ЄС, що передбачає реалізацію чотирьох свобод у рамках спільного економічного простору — вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили.

Крім того, створення ЗВТ сприятиме досягненню:

- значного зменшення нетарифних обмежень у торгівлі товарами шляхом гармонізації та/або взаємного визнання оцінки відповідності технічним стандартам з ЄС;
- максимального покриття всіх секторів сферою послуг та узгодження правил регулювання внутрішнього ринку з європейськими та міжнародними стандартами;
- наближення внутрішньої політики у сфері конкуренції, корпоративного управління і регулювання внутрішнього ринку до загальноприйнятих правил європейської практики;
- створення умов для заохочення інвестицій для розбудови інфраструктури, залучення технічної допомоги.

Інтеграція країни до економічних структур Європейського Союзу є важливим чинником, що повинен спонукати до підвищення конкурентоспроможності як окремих галузей, так і економіки країни в цілому. При цьому, критерій здатності витримувати конкуренцію на єдиному ринку ЄС є одним з базових критеріїв придатності країни для вступу до Євросоюзу відповідно до Копенгагенських критеріїв членства в ЄС.

Готовність ЄС до започаткування переговорного процесу з Україною щодо створення зони вільної торгівлі вимагатиме від України формування спільної позиції щодо практичних засад створення ЗВТ

з урахуванням у повній мірі національних інтересів, виходячи з того, що темп відкриття та лібералізації ринку України повинен відповідати темпам пристосування вітчизняних суб'єктів господарювання до нового рівня конкуренції.

Європейська Комісія чітко визначила свої наміри щодо невідкладного започаткування з Україною переговорного процесу щодо укладання нової посиленої угоди після виконання політичних критеріїв, передбачених Планом дій Україна — ЄС, та угоди про ЗВТ — після вступу України до СОТ.

Зважаючи на те, що невід'ємною частиною поглибленої ЗВТ буде приведення українського законодавства та практики у відповідність до норм та положень ЄС, особливого значення набуває положення щодо співробітництва у регуляторній сфері.

Створення зони вільної торгівлі є важливим та вигідним для економіки України. У економічному контексті це принесе Україні не тільки певною мірою вирішення питання імпорту енергоносіїв, а й можливість скористатися здешевленням на світових ринках сталі. Таким чином відбудеться диверсифікація української економіки, вона стане більш відкритою та прозорою.

Можливо розглянути чотири схеми, за якими теоретично можуть розвиватись подальші економічні відносини між Україною та ЄС. Перша — створення простої вільної торгівлі, яку, як вважають експерти, реалізувати досить легко, але вона не матиме достатньо вигідного характеру. Друга — запровадження поглибленої вільної торгівлі — реалізовуватиметься важче, але вона забезпечить більше користі. Третя — митний союз (на прикладі Туреччини) — за оцінками експертів є небажаною. Четверта — повна інтеграція в ринки (на кшталт Норвегії) — для України є наразі практично неможливою. Експерти виступають за другий варіант розвитку подій — підписання угоди про поглиблену вільну торгівлю. У разі вступу її в дію можна буде здійснити принцип свободи руху капіталу й робочої сили. Слід очікувати також зменшення нетарифних обмежень у торгівлі товарами через гармонізацію та/або взаємне визнання оцінки відповідності технічним стандартам ЄС. Реальним стає повне покриття всіх секторів сферою послуг та узгодження правил регулювання внутрішнього ринку за європейськими та міжнародними стандартами. Ця угода дозволить створити умови для супровідних заходів, технічної допомоги, зокрема, інвестицій для розбудови інфраструктури, освіти, підготовки персоналу.

Але, щоб отримати всі вигоди від поглибленої вільної торгівлі, Україні потрібно вирішити низку проблем, а саме питання якості надання митних послуг з метою позбавлення корупції; відповідність українських стандартів промислових продуктів стандартам ЄС; відокремлення фінансового сектора від влади та монополістичних груп.

У секторі енергетики сьогодні існують певні обмеження щодо під'єднання до Європейської енергетичної мережі. Але енергетична система України, як вважають експерти, все-таки може бути підключена до загальноєвропейської. Зокрема для цього Україна має переваги на світові ціни на газ. Щоправда, це ляже важким тягарем на енергомісткі сектори промисловості. У сфері екології Україні доведеться виконувати вимоги Кіотського протоколу. Враховуючи класифікацію інтеграційних етапів, слід зауважити, що ЄС, як правило, не створює зону вільної торгівлі з третьою країною, що не є членом СОТ, а отже, вступ країни до Світової організації торгівлі можна вважати передумовою чи «нульовим» етапом її інтеграції до Євросоюзу. Наступним етапом є зона вільної торгівлі (ЗВТ). А потім:

1. Митний союз щодо промислових товарів.
2. Встановлення безвізового режиму.
3. Вільний рух товарів, послуг, капіталів та робочої сили (без поширення на сільське господарство та рух товарів, що походять з третіх країн).
4. Вхідження до Шенгенського візового простору.
5. Інституційне приєднання до ЄС.
6. Вхідження до простору євро.



## ВИСНОВКИ

У монографії наведені теоретичні узагальнення й нове вирішення наукової проблеми, що виявляються в теоретико-методологічному аналізі сутності й особливостей європейської інтеграції в контексті впливу даних процесів на Україну. Отримані в процесі дослідження результати підтверджують покладену в його основу гіпотезу, а їх узагальнення дає змогу сформулювати висновки та внести пропозиції, що мають теоретичне і практичне значення.

На основі аналізу та теоретичних підходів до вивчення питання європейської економічної інтеграції України були визначені сучасні тенденції глобалізаційних процесів світу, які зумовлені науково-технічним прогресом, міжнародним поділом праці; процеси регіоналізації та глобалізації, їх доповнення один одного або заперечення; узагальнені наявні теоретичні й концептуальні підходи до вивчення процесу європейської інтеграції та існуючі в науці доктрини, теорії, що є основою розвитку європейських інтеграційних процесів; висвітлені процеси регіональної інтеграційної політики країн Європейського Союзу та Центрально-Східного регіону; виявлені трансформаційні процеси в нових країнах — членах Європейського Союзу та їх актуальність в питанні співпраці з Україною; проаналізовано становлення економічно-соціальних процесів в Євросоні, бюджет Європейського Союзу та основні джерела його фінансування; досліджені особливості митно-тарифної політики Європейського Союзу; вивчений економічний вплив розширення ЄС 2004 року на економіку держав-членів та розширення європейських кордонів за рахунок Румунії та Болгарії; розглянуті трансформаційні процеси в нових країнах — членах Європейського Союзу в контексті співпраці з Україною, а саме простежено стратегію економічного зростання в Центрально-Східному регіоні; виявлені основні положення зовнішньоекономічної діяльності України в умовах становлення процесів митного регулювання з країнами Центрально-Східної Європи; наведена характеристика процесів розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в контексті європейських інтеграційних процесів країн Центрально-Східної Європи; обґрунтовані проблеми оподаткування підприємств в Україні та країнах — нових членах Європейського Союзу; висвітлено валютно-фі-

нансову політику України в контексті становлення європейської валютної системи країн Центрально-Східної Європи; наведені прогнози необхідності вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) в аспекті інтеграції до Європейського Союзу; досліджений досвід міжнародної співпраці в рамках єврорегіонів; розглянуті транзитні переваги України та нафтову проблему транзиту в Україні, визначивши головні переваги для України; встановлені головні критерії оптимізації політики стандартизації України у відповідності до критеріїв Європейського Союзу як об'єктивної умови зовнішньоекономічного розвитку країни; наведені перспективи подальшого співробітництва України з Європейським Союзом.

Зважаючи на трансформаційний стан розвитку національної економіки, Україна має всі підстави, щоб в процесі майбутніх переговорів з ЄС щодо взаємної лібералізації ринків домагатися асиметрії у відкритті ринків, встановлення перехідних періодів (терміном до 10 років), а також використання односторонніх охоронних заходів для окремих галузей. Зокрема, це — сільське господарство, банківсько-фінансовий сектор та окремі сектори, що мають преференційні умови (авіаційний транспорт, телекомунікації), а також сфера охорони навколишнього середовища.

Слід виходити з того, що у процесі адаптації національної економіки до розвиненіших економік країн — членів ЄС збереження незалежності щодо вибору напрямів, форм і темпів розвитку стратегічних галузей є надзвичайно важливим для забезпечення економічної безпеки держави.

Зрозуміло, що застосування протекціоністських заходів не дасть змоги вирішити всі проблеми економіки України. Значно більшу загрозу порівняно з іноземними конкурентами становлять такі внутрішні проблеми національної економіки, як недорозвиненість базових ринкових інститутів, низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг, висока вартість кредиту та вплив інтелектуального потенціалу за кордон. Тому вироблення ефективної стратегії захисту національних інтересів України на внутрішньому ринку в умовах європейської інтеграції має органічно поєднуватися з активною політикою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, зміцненням національних галузей економіки, а також інтенсивним розвитком демократичних та ринкових інститутів.

Сучасний етап розвитку відносин країн Центрально-Східної Європи та Європейського союзу обумовлений успішним становленням

перших, як нових гравців на світових ринках, а також тим, що вони реально посідають гідне місце в усьому глобалізаційному процесі.

Наслідки процесу розширення ЄС для України переважно визначатимуться, з одного боку, внутрішніми інституційними та структурними перетвореннями в Євросоюзі в його розширеному вигляді, стратегією зовнішніх відносин ЄС на східному напрямку, а з другого — здатністю України до ефективних інституційних і структурних перетворень всередині країни.

Основні наукові результати монографічного дослідження дають підстави запропонувати практичні рекомендації, а саме:

- при просуванні ідеї Європейської інтеграції враховувати класифікацію критеріїв членства в Європейському Союзі та відповідність України ним з економічної, соціальної, політичної точок зору;
- розширення Європейського Союзу на Схід в двох етапах (2004 та 2007 рр.) має важливе територіальне, стратегічне значення для України, що потребує особливої уваги з боку державної влади до інтеграційної політики України;
- забезпечення ефективного підґрунтя для проведення зовнішньоекономічної діяльності України з країнами Центрально-Східної Європи необхідно при наявності головних аспектів розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, проблеми оподаткування підприємств в Україні з врахуванням вирішення даних питань в країнах — нових членах Європейського Союзу. Особливості валютно-фінансової політики України в контексті становлення європейської валютної системи країн Центрально-Східної Європи; митно-тарифна політика держави повинна спрямовуватись як на лібералізацію зовнішньої торгівлі та легалізацію «тіньових» потоків імпорту, так і на захист національного товаровиробника. Зважаючи на те, що в рамках ЄС передбачено тарифний захист для окремих секторів економіки, Україні необхідно ввести селективні тарифні обмеження для тих галузей, що можуть зазнати найбільших втрат у процесі лібералізації ринку. Передусім до таких галузей належать сільське господарство та автомобілебудування. Крім цього, оскільки Україна є транзитною державою, важливим аспектом торговельного режиму є передбачуваність та прозорість митної політики в транспортній галузі. Тому до засто-

сування митно-тарифного захисту у цій сфері слід підходити вкрай обережно.

Також необхідно переглянути саму структуру тарифної сітки України, оскільки вона є надмірно складною порівняно з країнами ЄС, що призводить до невизначеності підприємців при здійсненні торгівлі у разі внесення тарифних змін, а також сприяє численним спекуляціям щодо класифікації продукції та виявам корупції у цій сфері.

Вже сьогодні важливо якнайшвидше завершити процес реформування національної системи нетарифного регулювання відповідно до вимог ГАТТ/СОТ, зокрема у сфері санітарних, екологічних та технічних стандартів. Це дозволить імплементувати інструменти та механізми нетарифного захисту, які діють в рамках ЄС, у зовнішньоторговельну сферу України, що сприятиме адаптації чутливих галузей національної економіки до умов лібералізованого ринку. Окрім цього, необхідно вжити дієвих заходів з метою протидії неофіційним торговельним бар'ерам у формі складних та тривалих бюрократичних процедур, великої кількості необхідних документів та дозволів тощо. Наявність таких бар'єрів погіршує діловий клімат в державі та нівелює зусилля уряду, спрямовані на підвищення її інвестиційної привабливості;

- вступ України до Світової організації торгівлі є визначальним фактором подальшого розвитку європейського вектору, що активує за собою економічні та політичні проблеми в Україні. Особливої уваги заслуговують питання сільського господарства.

Сільське господарство залишається однією з найважливіших галузей національної економіки України, яка вирішальною мірою визначає соціально-економічне становище суспільства. Зважаючи на те, що ця галузь є найбільш захищеною в рамках ЄС, Україні необхідна чітка та обґрунтована позиція щодо поступового та диференційованого процесу відкриття національного ринку у цій сфері. Крім цього, вже сьогодні потрібно вивчати можливості заміни існуючих заходів підтримки сільськогосподарського сектору, що заборонені в рамках ЄС, охоронними заходами у вигляді гарантованих цін і експортних субсидій, прямих виплат чи компенсацій фермерам, а також іншими видами підтримки, які активно використовуються країнами Центрально-Східної Європи і спрямовані на стимулювання структурних змін у цій сфері;

- відповідність європейським стандартам залишається об'єктивною умовою зовнішньоекономічного розвитку країни, а відповідно й необхідність вивчення проблем стандартизації, сертифікації, метрології та пропозиції щодо їх становлення;
- перспективи подальшого співробітництва України з Європейським Союзом через співпрацю з країнами Центральної та Східної Європи. Головним державним пріоритетом сьогодні є підтримка галузей, що застосовують конкурентоспроможні технології, мають високу додану вартість і є перспективними на світовому технологічному ринку. Така підтримка повинна відповідати стратегії національного інноваційного розвитку та її довгостроковим цілям. Для ефективної реалізації цієї політики доцільно застосувати увесь спектр інструментів захисту внутрішнього ринку, що активно використовується в рамках ЄС. Це передусім митний контроль, квотування та сертифікація для обмеження імпорту неякісної продукції та продукції, яку здатні виготовляти вітчизняні підприємства тощо. Крім цього, надання державної підтримки підприємствам у придбанні іноземних ліцензій і технологій дасть можливість швидко модернізувати національне виробництво та здобути технологічні переваги на міжнародних і внутрішніх ринках;
- пропозиції щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та подальші етапи інтеграції. Крім того, створення ЗВТ сприятиме:
  - значному зменшенню тарифних та нетарифних обмежень у торгівлі товарами та послугами;
  - проведенню політики гармонізації національних та європейських стандартів для забезпечення якості вітчизняної продукції;
  - веденню зовнішньоекономічної діяльності згідно врегульованої законодавчо-нормативної бази;
  - створенню умов для заохочення інвестицій для підвищення конкурентоспроможності як окремих галузей, так і економіки країни в цілому.

## Список літератури

1. Абетка української політики. Вип. 2: Довідник/ Упоряд. М. Томенко. — К.: Смолоскип, 1998. — 230 с.
2. Абетка української політики. Вип. 3: Довідник/ Упоряд. М. Томенко. — К.: Смолоскип, 2000. — 268 с.
3. Абетка української політики. Вип. 5: Довідник/ Упоряд. М. Томенко. — К.: Смолоскип, 2002. — 268 с.
4. Абетка української політики. Вип.6: Довідник/ Уклад. М. Томенко. — К.: Смолоскип, 2003. — 364 с.
5. Авраменко С. Различные оценки «объединённой Европы» // МЖ. — 1995. — №11—12.
6. Актуальные проблемы Западной Европы: экономика, политика, идеология.— М.,1990.
7. Андреева Т. Безопасность Западной Европы и независимые ядерные силы Великобритании и Франции // МЭМО. — 2004. — №1.
8. Арбатова Н. Уроки Югославии для России и Запада // МЭМО. — 1995.— № 2.
9. Афанасьевский Н. Лиссабонский саммит ОБСЕ // МЖ.— 1997. — № 1.
10. Бакланов А. Средиземноморские диалоги НАТО // МЖ. — 2000. — № 2.
11. Балтажі М.Ф. Шлях до об'єднаної Європи пролягає через Центральну Європу // Стратегічна панорама. — 1999. — № 1—2.
12. Барановский В. Западная Европа: военно-политическая интеграция. — М., 1988.
13. Безкоровайна В.В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності // Фінанси України. — 2004. — №12.
14. Бардадим Б. НАТО чи ЄС? // Підтекст. — 1997. — № 47—48.
15. Батюк В.И., Мазинг В.А. Европа в военной политике администрации Буша // США — Канада: экономика, политика, культура. — 2001. — №10.
16. Бахтеев Б. Чи можливо інтегруватися до Європи, шукаючи взірців у Азії? // Підтекст. — 1998. — № 20.
17. Безпека для Європи // Політична думка. — 1994. — № 2.
18. Белашов В. Договір, що зміцнює мир у Європі (ЗЗСЄ) // ПЧ. — 1992. — №11—12.
19. Бжезинський З. План для Європи // ПЧ. — 1995. — № 5.
20. Бжезинський З. Україна й Польща в контексті європейської інтеграції // Стратегічна панорама. — 1998. — № 3.
21. Білоусов Л., Левченко О. Безпека в Європі: центрально-європейський компонент // Політична думка. — 1994. — № 2.

22. Боднар В. «Балканізація Європи?» Деякі аспекти Косовської кризи // ПЧ. — 2000. — № 7—8.
23. Бондарева В., Шепетов М. Геополитические и институциональные проблемы расширения Евросоюза на Восток // Підтекст. — 1997. — № 46.
24. Будкін В., Сіденко В. Україна та ЄС: лібералізація співробітництва // Політична думка. — 1995. — № 2—3.
25. Будкін В. Концепції та реалії моделей економічної трансформації пост-соціалістичних держав // Стратегії економічного розвитку України: Наук. збірник. — Вип. 2(9) / Головний ред. О.П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 35 — 43.
26. Бураковський І.В. Приєднання України до СОТ: підсумки дискусії та погляд у майбутнє // Політика і час. — 2006. — № 11. — С. 14—16.
27. Бураковський І.В. Соціально-економічний розвиток: амбітні наміри та суперечливі дії // Нац. безпека і оборона. — 2006. — № 10. — С. 26—44.
28. Бураковский И.В. Украина: новая экономическая политика // Украина — 2006 / Под ред. В.В. Кантора. — М., 2006. — С. 104—108.
29. Бураковський І.В. Нові виклики для економічної політики України: Рекомендації до плану невідкладних дій, м. Київ, липень 2006 . — К.: К.І.С., 2006. — 78 с.
30. Буторина О. Трудный путь к единой европейской валюте // МЭМО. — 1998. — № 1.
31. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. — К.: Знання — Прес, 2002. — 311 с.
32. Власенко В.К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. — Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. — 216 с.
33. Ванькович Д.В., Жовтанецький О.М. Особливості розвитку фінансово-кредитних систем країн Центрально-Східної Європи // Актуальні проблеми економіки. — №7(37), 2004.
34. Волес В.Волес, Вільям Творення політики в Європейському Союзі/ В. Волес, Г. Волес; Пер. с англ. Р. Ткачук. — К.: Основи, 2004. — 871 с.
35. Ванькович Д.В. Критерії інвестиційної привабливості аграрного комплексу України та їх аналіз // Економіст. — 2003. — № 12. — С. 36—39
36. Головатюк О.Ю. Валютне регулювання і валютний контроль у сфері зовнішньоекономічної діяльності // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 212. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. — 290 с.
37. В'юницька О.І. Європейські міжнародні організації та зміцнення демократії у країнах Центральної та Східної Європи // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Міжнародні відносини. — 2003. — Вип.28.
38. Варга Д., Надь Л. Зв'язки України з НАТО: погляд з Угорщини // Національна безпека і оборона. — 2000. — № 8.

39. Василенко С. Загальноєвропейський інтеграційний процес і сучасна геостратегія України // Людина і політика. — 2000. — № 5.
40. Васильев А. Большая африканская война // Азия и Африка сегодня. — 2001. — № 1.
41. Вебер А. За кулисами холодной войны // МЭМО. — 1999. — № 9.
42. Величко В. З часів Великого шовкового шляху. До 10-ї річниці встановлення дипломатичних відносин між Україною і КНР // ПЧ. — 2002. — № 2.
43. Веттиг Г. Основы безопасности в Европе (некоторые спорные вопросы) // Россия и современный мир. — 1995. — № 4.
44. Волощук П. Новий світ зійшовся клином на Європі // Підтекст. — 1997. — № 11.
45. Волощук П. Адаптація НАТО к новым мировым реалиям // Підтекст. — 1997. — № 2.
46. Волощук П. НАТО та євробезпека // Підтекст. — 1997. — № 5 — 6.
47. Волощук П. Нова архітектура «європейського дому» // Підтекст. — 1997. — № 12.
48. Воронов К. Будущее Европы: безопасность через международные отношения // МЭМО. — 1998. — № 3.
49. Гладкий Т.М. Механізм управління газотранспортною системою України в контексті економічної безпеки держави // Формування ринкових відносин в Україні. — № 4 (47). — 2005. — с. 62 — 68.
50. Гауен П. Європейський Союз — країни «Вишеградської четвірки»: втрати чи здобутки? // Політична думка. — 1996. — № 7.
51. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу. — К.: Основи, 1995.
52. Гончар Б.М., Гончар Ю.Б. Ставлення США до проблем інтеграції країн Центрально-Східної Європи в західноєвропейські об'єднання // Питання нової та новітньої історії. Міжвідомчий науковий збірник. — 1996. — Вип.42.
53. Гончар Ю.Б. Маастріхт, США і європейська безпека // Питання нової та новітньої історії. Міжвідомчий науковий збірник. — 1995. — Вип.41.
54. Горбатова Е. Европейское строительство глазами Жака Делора // МЭМО. — 1995. — № 1.
55. Гаращенко Н. Типологія підприємств за умов перехідної економіки. Збірник наукових праць. Вип.31 — Київ: ІСЕМВ НАН України, 2002. — 239 с.
56. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К.: Деміур, 2003. — 296 с.
57. Гриценко С. Механізм спрощеного митного оформлення // Галицькі контракти №42. — 18.10.2004 р.
58. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. — Київ. — 2004. — 295 с.



59. Горский В., Чеботарева Е. Маастрихт и Россия // МЖ. — 1993. — № 3.
60. Гринько С.В. Від «глобальної середземноморської політики ЄС» 70-х до євро-середземноморського партнерства 90-х років // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. — 1999. — Вип. 11.
61. Гриценко А. Для перших висновків строк достатній (Рада Європи) // ПЧ. — 2001. — № 1.
62. Григор'єв Г.С., Щелкунов В.І. Транспортна інфраструктура регіонів України: проблеми територіально-економічного реформування. — К.: Наук. думка, 2006. — 220 с.
63. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центрально-європейськими сусідами/Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень «Єврореґіон Україна». — К: «К.І.S», 2004. — 360 с.
64. Захарін С.В. Удосконалення механізму інтеграції України з європейським ринком інвестицій// Проблеми науки.— 2006.— № 5.— С. 2 — 8.
65. Дахин В. ЕС: уроки строительства новой Европы // МЭМО. — 1999. — № 2.
66. Денисюк В. Далекий обрій європейський // ПЧ. — 2001. — № 9.
67. Дергачов О.П. Міжнародне становище України // Політична думка. — 2000. — № 2.
68. Зіллер Ж. Політико-адміністративні системи країн ЄС. Порівняльний аналіз. — К.: Основи, 1998. — 420 с.
69. Злоказова Н. Расширение ЕС: за и против с позиций его членов // МЭМО. — 2004. — № 1.
70. Иванов И. Расширение Евросоюза: сценарий, проблемы, последствия // МЭМО. — 1998. — № 9.
71. Ильин М.В. Формирование и контуры внутренней геополитики Европы в двойной системе Евразия — Европа // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. — 1999. — № 6.
72. Иноземцев В., Кузнецова Е. Европейцы согласны уважать интересы Америки, но не жертвовать собственными ценностями // МЖ.—2003.— № 4.
73. Иорданская Э. Расширение ЕС на Восток: позиции Германии // МЭМО. — 2002. — № 2.
74. Вивчення ринку праці у десятих областях України: Зменшення негативного впливу від трудової міграції за кордон та запобігання торгівлі людьми через покращення економічної ситуації. — Представництво Європейської Комісії в Україні та Беларусі. — Жовтень 2004 р. — лютий 2005 р.
75. Довідник з інформаційних джерел про Європейський Союз в Україні. — Представництво ЄК в Україні та Беларусі, 2005.
76. Замок добрих чарівників Європи, Лана Ра, К.: ООО «Компанія ЛІК», 2005. — 24 с.

77. Європа в 12 уроках. — Представительство Европейской Комиссии в Украине и Беларуси, 2004.
78. Інформаційні джерела про Європейський Союз. Посібник для бібліотекаря. — Європейська Комісія, Київ, 2005.
79. Формування торгової політики в контексті вступу до СОТ. — К.: 2004. — Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України.
80. Осика С., Коновалов В., Осика А. Антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи. — К.: УАЗТ, 2000. — 397 с.
81. Триває процес гармонізації законодавства України з нормами СОТ // Україна та Світова організація торгівлі. — 2004. — Випуск № 3. — С.2
82. Формування торгової політики в контексті вступу до СОТ: проблеми інституційної спроможності. — К.: 2003. — Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України.
83. Новицький В. Вступне слово // Україна та Світова організація торгівлі. — 2003. — Березень. — Випуск № 5. — С.1.
84. Чужиков В.І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи. — К.: ТОВ «Кадри», 2003. — 297 с.
85. Система Світової торгівлі. Навчальний посібник./ Пер.з англ. під керівництвом П'ятницького В.Т. — К.: «К.І.С.», 2002. — 348 с.
86. Україна у цифрах у 2004 році /Державний комітет статистики України. — Київ, 2005.
87. Сердюк Т.В. Енергетична безпека як фактор економічної незалежності України // Формування ринкових відносин в Україні. — № 3 (46). — 2005. — С.39 — 45.
88. Чужиков В.І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи. — К.: ТОВ «Кадри», 2003. — 297 с.
89. Вибрані справи Європейського суду з прав людини/ Ред. Ю. Зайцев, О. Павліченко. — К. : Фенікс. — 2004.
90. Гармонізація національних правових систем з правом ЄС/ Уклад. І.В. Кравчук, М.В. Парапан. —К.: Слово, 2005. — 320 с.
91. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу/ Д. Геген; Пер. з фр. Г. Козлов. —К.: Основи, 1995. —116 с.
92. Губський Б.В.Євроатлантична інтеграція України/ Б.В. Губський. — К.: Логос, 2003. —328 с. —Бібліогр.: С. 256—262
93. Досвід країн Вишеградської четвірки на шляху до ЄС: можливості для України: Аналітичні оцінки. — Ужгород: В.Падяка, 2003. — 136 с.
94. Европейский союз в российской политике. — 2003. — 213 с.
95. Европейское сообщество в преддверии создания единого внутреннего рынка: В 2 ч. : Реф. сб. —М.: —1992.
96. Євро: Економічний вимір інтеграції/ Ред. О.П. Дергачов. —К.: Європейська Комісія, 2003. —80 с. — (Аналітичний щоквартальник; Вип. 2).
97. Європейська інтеграція: крок за кроком: Посіб. для журналістів/ Уклад. Д. Корбут. —К.: Фонд «Європа ХХІ», 2001. — 216 с. —(Роль ЗМІ у сприянні європейській інтеграції України)

98. Європейський Союз: Консолідовані договори/ Пер. Ю. Петрусь. —К.: Port-Royal, 1999. —206 с.
99. Європейський Союз: Слов.-довід./ Ред. М. Марченко. —К.: К.І.С.; К.: АНОД, 2005. —142 с.
100. Європейський союз — Україна. —К., 2005. —11 с.
101. Європейський Союз та Україна: стратегія відносин в контексті розширення: Матеріали міжнар. конф. (Київ, 23 верес. 2003 р.)/ Ред. Л. Кислюк. —К.: К.І.С., 2003. —206 с.
102. ЄС — Україна: плідне співробітництво. — Представництво Європейської Комісії в Україні та Беларусі. — Київ, 2006.
103. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні та Беларусі / Європейська Комісія. — Київ, 2004. — Лютий.
104. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні та Беларусі / Європейська Комісія. — Київ, 2004. — Березень.
105. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні та Беларусі / Європейська Комісія. — Київ, 2005. — № 6, червень.
106. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні та Беларусі / Європейська Комісія. — Київ, 2005. — № 2, лютий.
107. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні / Європейська Комісія. — Київ, 2003. — Січень.
108. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні та Беларусі / Європейська Комісія. — Київ, 2005. — № 11, листопад.
109. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні та Беларусі / Європейська Комісія. — Київ, 2006. — № 7, липень.
110. Євробюлетень: Інформаційне видання Представництва Європейської Комісії в Україні та Беларусі / Європейська Комісія. — Київ, 2005. — № 5, травень.
111. Євроінформ / Вісник Державного департаменту з питань адаптації законодавства. — Київ 2005. — № 1.
112. Європейський союз — Україна. — Представництво ЄК в Україні та Беларусі. — Київ, 2006.
113. Європейський Союз — Україна. — Представництво ЄК в Україні, Молдові, Беларусі. — Київ, 2005.
114. Законотворчість: Словник термінів і понять з міжнар. та європ. права/ Ін-т законодавства Верховної Ради України. —К., 2005. —159 с. — (Бібліотека Української школи законотворчості).

115. Законотворчість. Вип.2. Конституційні засади законотворчої діяльності/ Ред. В.О.Зайчук; Ін-т законодавства Верховної Ради України. —К., 2005. —162 с. —(Бібліотека Української школи законотворчості).
116. Законотворчість. Вип.4. Проблеми гармонізації законодавства України з міжнародним та європейським правом: Зб. наук.-практ. матеріалів/ Ред. М.Т.Кравчук; Ін-т законодавства Верховної Ради України. —К., 2005. —200 с. —(Бібліотека Української школи законотворчості).
117. Збірник нормативно-правових актів Європейського Союзу у сфері охорони навколишнього середовища. —Л.: Екоправо-Львів, —2004. —192 с.
118. Інституційні реформи в ЄС/ Ред. О.П. Дергачов. —К.: Європейська Комісія, 2003. —80 с. —(Аналітичний щоквартальник; Вип. 4)
119. Інформаційні джерела про Європейський Союз: Посіб. для 6-каря. —К.: Европейская Комиссия, 2005. —40 с.
120. Карташкин В.А.Как подать жалобу в Европейский Суд по правам человека: Комментарий к правилам обращения в органы Совета Европы по защите прав человека/ В.А. Карташкин. —М.: ИНФРА-М, 1998. —96 с. —(Пушкинская 4-ка)
121. Копійка В.В. Європейський Союз: Досвід розширення і Україна: Монографія/ В.В. Копійка. —К.: Юридична думка, 2005. —448 с. —Бібліогр.: С. 394—445
122. Критерії членства в СОТ, ЄС та НАТО: Інтеграційні перспективи України. —2-е вид. доп. та перероб. —К.: Інститут Євро-Атлантичного співробітництва, 2004. —88 с.
123. Критерії членства в СОТ, ЄС та НАТО: Інтеграційні перспективи України/ Ін-т Євро-Атлантичного співробітництва. —К., 2003. —75 с.
124. Камінський Є. На терезах європейської стабільності// ПЧ. —1996.—№ 2.
125. Кандель П. Расширение ЕС и НАТО и его последствия для Востока Европы // Вестник Московского ун-та. Социология и политология. —1996. — № 4.
126. Кіш Є. Європа у пошуках нової ідентичності. Інституціоналізація процесів інтеграції країн Центрально-Східної Європи // Нова політика. —1998. — № 3.
127. Копійка В.В. «Agenda — 2000» та проблема внутрішнього реформування ЄС // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Міжнародні відносини. — 2003. — Вип. 25.
128. Копійка В.В. Від Амстердама до Ніцци: на шляху комунітарних реформ // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Міжнародні відносини. — 2003.— Вип. 28.
129. Копійка В.В. Воєнно-політична інтеграція в Західній Європі: досягнення та перспективи // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. — 1997. — Вип. 6.
130. Краснова Е. Интеграционная стратегия стран ЕАСТ // МЭМО. — 1991. — № 3.

131. Критерії членства в СОТ, ЄС та НАТО — Інтеграційні перспективи України // Фонд Конрада Аденауера, Інститут Євро-Атлантичного співробітництва. — 2007.
132. Крушинський В.Ю. Велика Британія і Маастрихтський договір про Європейський Союз // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Міжнародні відносини. — 2003.— Вип. 28.
133. Крушинський В.Ю. Фактори формування «особливої» позиції Великої Британії стосовно європейських інтеграційних процесів // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Міжнародні відносини. — 2003.— Вип. 25.
134. Лапицький В. Для Європи ХХІ століття // ПЧ. — 1997. — № 2.
135. Лихачев В. Россия и Европейский Союз в стратегической перспективе // МЖ. — 2000. — № 1.
136. Любимова В. Что такое «европейское социальное пространство» // МЭМО. — 1991. — № 6.
137. План дій Україна — Європейський Союз. — Представництво ЄК в Україні, Молдові та Беларусі, К: ТОВ «Компанія Лік», 2006 — 40 с.
138. План дій Україна — Європейський Союз. — Представництво ЄК в Україні, Молдові і Беларусі. — К: ТОВ «Компанія Лік», 2005 — 40 с.
139. Практичні поради НПО з питань правового регулювання / О. Винников, І. Воляник, Р. Краплич. Представництво Європейської комісії в Україні. — К., 2004. — 194 с.
140. Практичний посібник зі створення і діяльності фондів розвитку громад в Україні, Олександр Винников. — К., 2006, — 86 с.
141. Представництво Європейської Комісії. — Представництво Європейської Комісії в Україні та Беларусі. — Київ, 2006.
142. Розширення можливостей недержавних організацій через залучення волонтерів та створення мереж. / В. Дибайло, Ш. Малеріус, Л. Гривняк, С. Бартоломеюссен. — Представництво Європейської комісії в Україні. — К., 2004. — 98 с.
143. Сделать жизнь лучше. Европейский Союз, Восточная Европа, Кавказ и Центральная Азия. — Европейские Сообщества, 2006.
144. Соціальна робота та роль соціально орієнтованих неурядових організацій. Український та закордонний досвід. / А. М. Бойко, З. Вайсман. — Представництво Європейської комісії в Україні. — К., 2004. — 40 с.
145. Соціально орієнтовані проекти. Програма мікрогрантів (2004) Представництва Європейської комісії в Україні. Представництво Європейської комісії в Україні. — К.: Transtec, 2004.
146. Україна — ЄС: плідне співробітництво. — Представництво ЄК в Україні, Молдові та Беларусі. — Київ, 2006.
147. Ключові факти та цифри про Європу та європейців, К.: КПФ «А-Скрін», 2006. — 80 с.

148. Методи підвищення фінансової життєздатності недержавних організацій / Р. Краплич. Представництво Європейської комісії в Україні. — К., 2004. — 76 с.
149. Основи управління неурядовою організацією / Й. Топфер, Л. Руденко-Кардаш, С. Алещенко та ін. Представництво Європейської комісії в Україні. — К., 2004. — 48 с.
150. Угода про Партнерство та Співробітництво, повний текст угоди, підписаної між Європейським Союзом та Україною в Люксембурзі 14 червня 1994 року, К.: ТОВ «Легко інк», 2004. — 72 с.
151. Як працює Європейський Союз. Довідник Інституцій ЄС. — Представництво ЄК в Україні, Молдові та Беларусі, К: ТОВ «Компанія Лік», 2006 — 52 с.
152. «І»: Незалежний культурологічний часопис/ Ред. Т. Возняк. — Жовква: Місіонер Число 19: Глобалізація, європейський союз та Україна/ Д. Кон-Бендіт. — 2000. — 281 с.
153. Марциновський А. Марциновський, Анатолій Європейський Союз: пишемо, розповідаємо, показуємо: Практ. посіб. для журналіста/ А. Марциновський. — К.: Європейская Комиссия: Компанія ЛПК, 2005. — 54 с.
154. Маастрихтський процес: реакція на нові виклики // МЭМО. — 1993. — № 9.
155. Мартинов А. Спільна зовнішня та оборонна політика Європейського Союзу: проблеми формування та перспективи реалізації // Людина і політика. — 2001. — № 5.
156. Матвеев С. «Європейський вибір України: хроніка подій» // ПЧ. — 2001. — № 10.
157. Мінгазутдінов І.О. Розширення НАТО та ЄС: парадокси взаємозалежності // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. — 1999. — Вип. 11.
158. Мінгазутдінов І.О., Кондратюк С.В. Особливості європейської політики уряду Г.Коля після об'єднання Німеччини // Вісник Київського національного університету ім.Т.Шевченка. Міжнародні відносини. — 2003. — Вип. 25.
159. Мьошель В. Шляхи розширення Європейського Союзу: співвідношення інтересів та приведення інституцій у відповідність // Вісник Академії правових наук України. — 1999. — № 3 (18).
160. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 696 с.
161. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. — Київ: ЦУЛ, 2002. — 172 с.
162. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. — 2-е вид., перероб. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
163. Лисенков Ю.М. Розрахунки в зовнішній торгівлі. - К.: Вісник фондового ринку. — 2003. — 336 с.

164. Михайлів З.В. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції. — Київ, 2004.
165. Нарочницька Н. Европа «старая» и Европа «новая» // МЖ. — 2003. — № 4.
166. Огризко В.С. Європейський вимір зовнішньої політики України // Стратегічна панорама. — 1998. — № 3—4.
167. На службі у громадян Європи: Як працює Європейська Комісія. -К.: Легко інк, 2004. — 24 с., іл.
168. Ніццький договір та розширення ЄС/ Ред. С. Шевчук; М-во юстиції України; Центр порівнял. права. —К.: Логос, 2001. —196 с.
169. Опришко Віталій Федорович Право Європейського Союзу. Загальна частина : Підруч. для студ. вузів/ В.Ф. Опришко, А.В. Омельченко, А. С. Фастовець. —К.: КНЕУ, 2002. —460 с.
170. Офіційний переклад нормативних актів Євросоюзу в сфері інформаційно-комунікаційних технологій/ Міжнар. фонд «Відродження». —К., 2002. —219 с.
171. Офіційний переклад нормативних актів Євросоюзу у сфері інформаційно-комунікаційних технологій/ ІНТЕРНЬЮЗ-УКРАЇНА, Міжнар. фонд «Відродження». —К., 2005. —274 с.
172. План дій Україна — Європейський Союз: Європейська політика сусідства. —К.: Компанія ЛІК, 2005. —40 с.
173. Польський референдум і новий устрій Європейського дому: Уроки для України. —К.: Ін-т громад. сусп-ва, 2004. —179 с.
174. Посельський Володимир Європейський Союз: інституційні основи європейської інтеграції/ В. Посельський. —К.: Смолоскип, 2002. —168 с.: портр. — (Лауреати «Смолоскипа»).
175. Практика Європейського суду з прав людини : Рішення. Коментарі. —К.: Укр. центр прав. студій.
176. Представництво Європейської Комісії в Україні, Білорусі та Молдові. —К., 2004. —14 с., іл.
177. Программы технической помощи ЕС в Украине, Молдове и Беларуси: Путеводитель. —К.: Европейская Комиссия, 2004. —19 с.
178. Розширена Європа — сусідні країни: Нова структура відносин зі східними та південними сусідами (ЄС). —К.: Легко інк, 2004. —36 с..
179. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноевропейськими сусідами/ Інститут регіональних та євроінтегральних досліджень «ЄвроРегіо Україна». —К.: К.І.С., 2004. —360 с.
180. Розширення Європейського Союзу: нові можливості та перспективи для України: Матеріали засідання «круглого столу» 17 груд. 2003 р./ Ред. П.М. Рудяков; Нац. Ін-т Стратег. Дослідж.. —К.: НІСД, 2004. —80 с.
181. Розширення ЄС: Аналіз. щоквартальник. Вип. 1/ Ред. О.П. Дергачов. —К.: Європейська Комісія, 2003. —90 с.
182. Ружмон Дені де Ружмон, Дені де Європа у грі. Шанс Європи. Відкритий лист до європейців/ Дені де Ружмон; Пер. з фр. Я. Кравець, Я. Іванів. —Л.: Літопис, 1998. —280 с. —(Європейський простір).



183. Співпраця ЄС та України / Ред. О.П. Дергачов. — К.: Європейська Комісія, 2003. — 90 с. — (Аналітичний щоквартальник; Вип. 3).
184. Суд: Зразки документів (заяви, позовні заяви, скарги, клопотання до судів, господарських судів; порядок звернення до Європейського Суду з прав людини): Практич. посіб. 2-е вид., доп. і перероб. — К.: Оріяни, 2002. — 236 с.
185. Система Світової торгівлі. Навчальний посібник. / Пер. з англ. під керівництвом П'ятницького В.Т. — К.: К.І.С., 2002. — 348 с.
186. Україна у цифрах у 2004 році / Державний комітет статистики України. — Київ, 2005.
187. Сердюк Т.В. Енергетична безпека як фактор економічної незалежності України // Формування ринкових відносин в Україні. — №3 (46). — 2005. — С. 39 — 45.
188. Тоді Філіп Нарис історії Європейського Союзу / Філіп Тоді; Пер. з англ. М.Марченко. — К.: К.І.С., 2001. — 142 с.
189. Топорнин Б.Н. Европейское право: Учебник / Б.Н. Топорнин. — М.: Юристъ, 1998. — 456 с. — (Пушкинская б-ка).
190. Туманов Владимир Александрович Европейский Суд по правам человека: Очерк организации и деятельности. / В.А.Туманов. — М.: НОРМА, 2001. — 304 с. — (Пушкинская б-ка)
191. Угода про Партнерство та Співробітництво: Повний текст угоди, підписаної між ЄС та Україною / Уклад. Н. Марченко. — К.: Легко інк, 2004. — 72 с.
192. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посіб. для студ. вузів / Ред. С.В.Головко; Авт. передм. В.А.Ющенко. — К.: Либідь, 2002. — 470 с. — (Десятій річниці незалежності України присвячується).
193. Україна стає ближчою до Європейського Союзу. — К., 2004. — 11 с., іл.
194. Фонтейн, Паскаль Європа у 12 уроках / П. Фонтейн. — К.: Компанія ЛК, 2005. — 56 с., іл.
195. Як працює Європейський Союз: Довідник інструкцій ЄС. — К.: Легко інк, 2004. — 52 с., іл.
196. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. Київ, 2003.
197. Долішній М. Проблеми і перспективи транскордонного співробітництва в аспекті процесів європейської інтеграції. Львів, 2000.
198. Словакия заблокувала український транзит // Деловая столица. — 14.06.2004 р.
199. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво та облаштування кордону України // Економіка промисловості. Науково-практичний журнал. — 2002. — № 3 (17). — С. 44 — 51.
200. Пашков М., Чалий В. Україна на шляху європейської інтеграції: соціологічне опитування // Національна безпека і оборона. — 2000. — № 9.
201. Погорельская С. Некоторые аспекты европейской политики объединенной Германии // МЭМО. — 2000. — № 1.



202. Подколозина И. Единая Европа: эксперимент в реальном времени // МЭМО. — 2000. — № 8.
203. Проблеми та перспективи інтеграції України до ЄС. Заочний круглий стіл // Національна безпека і оборона. — 2000. — № 9.
204. Рудич Ф. Місце і роль України в новому геополітичному просторі // Нова політика. — 1998. — № 5.
205. Рябчук М. Четверта свобода: вільний рух людей між Україною та Європейським Союзом — проблеми і перспективи.
206. Самовалов В.О., Кононенко К.А. Погляд на роль і місце Західноєвропейського союзу в архітектурі європейської безпеки // Стратегічна панорама. — 1998. — № 3—4.
207. Семененко И. Группы интересов в Европейском союзе: региональный аспект // МЭМО. — 1998. — № 4.
208. Сіденко В.Р. Розширення Європейського Союзу на Схід: наслідки для України // Національна безпека і оборона. — 2000. — № 9.
209. Смирнов П.Е. Центральная и Восточная Европа между США и ЕС // США — Канада: экономика, политика, культура. — 2005. — № 8.
210. Согрин В. США: общественно-политический портрет на исходе XX в. / МЭМО. — 1998. — № 9.
211. Татаренко Т. Національна політична ідентичність в Європі та Україні // Нова політика. — 2001. — № 4.
212. Тоді Ф. Нариси історії Європейського Союзу.
213. Толстов С. Україна в євроатлантичних відносинах: досвід пристосування // Політична думка. — 1999. — № 3.
214. Толстов С.В. Європейська безпека: становлення та розвиток післякризової моделі // Розбудова державності. — 2000. — №7—12.
215. Турукіс Г. Европа в поисках нового устройства // МЭМО. — 1993. — № 5.
216. Україна в геополітичному інтер'єрі кінця XX сторіччя (матеріали дискусії) // Політична думка. — 1994. — № 3.
217. Упорядкувала Марина Марченко. Словник-довідник Європейського Союзу // 2006.
218. Ушаков Ю. Европа на пути к новой модели безопасности // МЖ. — 1995. — № 4—5.
219. Фарнен Р.Ф. США та Європейський Союз: позитивне минуле і невизначене майбутнє // Політична думка. — 1996. — № 8.
220. Ферхофштадт Г. Сполучені штати Європи.
221. Фляк В. Навік об'єднав Європейський Союз... 40 років підписання Римського договору // Нова політика. — 1997. — № 3.
222. Харченко І., Султанський П. Повернення в Європу: поміж метою і дійсністю // ПЧ. — 1997. — № 5—6.
223. Хофф М. ЕС — Восточная Европа // МЭМО. — 2000. — №12.
224. Шенаев В. Западная Европа в мировом хозяйстве // МЭМО. — 1993. — № 2.

225. Шепелев М. Східноєвропейський геополітичний простір: анізотропність як властивість його організації // *Нова політика*. — 1998. — № 1.
226. Шерр Дж. Шенгенська угода, розширення ЄС та європейська безпека / Національна безпека і оборона. — 2000. — № 9.
227. Шнайдер-Детерс В. Європейська перспектива України: повноправне членство чи добросусідство? // *Політична думка*. — 2000. — № 2.
228. Шнайдер-Детерс В. К конкретизации концепции «Большой Европы» / *Полис*. — 2000. — № 6.
229. Шустов В. К Европе без разделительных линий // *МЖ*. — 1998. — № 1.
230. Щедрин А. Европейский союз в преддверии евро // *МЭМО*. — 1998. — № 10.
231. Юданов Ю. Австрия и Евросоюз: противостояние // *МЭМО*. — 2001. — № 2.
232. Юданов Ю. Швейцария и Евросоюз: трудные поиски партнерства // *МЭМО*. — 2002. — № 2.
233. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» / *Відомості Верховної Ради* 1992, № 50, ст. 676.
234. Закон України «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» // *Урядовий кур'єр*. — 1999. — № 6 — 7. — С.11 — 16.
235. Закон України «Про спеціальну економічну зону «Миколаїв» // *Урядовий кур'єр*. — 2000. — №161. — С.5 — 8.
236. Бюлетень Національного банку України. — 2006. — № 1.
237. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 р.
238. Закон України «Про транзит вантажів» від 20.10.99 р.
239. Постанова Кабінету Міністрів України від 18.08.95 р. № 665 «Про затвердження загальних правил відкриття та діяльності пунктів пропуску через державний кордон».
240. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.01.97 р. № 65 «Про ставки митних зборів».
241. Постанова Верховної Ради України «Про введення в дію Митного кодексу України» від 12.12.91 р. №1970 — а 12.
242. Наказ ДМСУ від 20.12.96 р. № 564 «Про створення регіональних митниць та митниць Державної митної служби України».
243. Наказ ДМСУ від 20.01.99 р. № 38 «Про затвердження порядку пропуску через митний кордон України та митного оформлення товарів, що підлягають експортному контролю».
244. «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 20.12.2005 р. — № 3234.
245. Максимець К.М., Зінов'єв Г.О. Податкові аспекти європейської інтеграції України в комерційній діяльності: проблеми та перспективи // *Актуальні проблеми економіки*. — №6 (36), 2004.

246. Непомняща Т.С. Стимулювання експортної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу // Актуальні проблеми економіки, — № 2 (32), 2004.
247. Демченко Т.М. Податкова політика як інструмент регулювання відтворювального процесу // Актуальні проблеми економіки. — № 2 (32), 2004.
248. Чечетов М. Приватизація у країнах світу із сталими ринковими відносинами // Економіка України, № 1, 2005.
249. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. — Київ, 2004. — 295 с.
250. Новицький Є.В. Міжнародна економічна діяльність України. — Київ. — 2003. — 948 с.
251. Ревенко В.Л., Черняк В.К. Приватизація в Чехії і Словачії. — Київ. — 1995. — 189 с.
252. Гаращенко Н. Типологія підприємств за умов перехідної економіки. Збірник наукових праць ІСЕМВ НАН України., Вип.31. — 2002.
253. Толстопятенко Г.П. Европейское налоговое право. — М.: ИНФРА — М, 2001.
254. Бізнес-середовище в Україні // Проект «Дослідження підприємницької діяльності в Україні», грудень 2004 р.
255. Реформирование бизнес-среды в странах Центральной Европы// Мир бизнеса. — № 1. — 2005 р.
256. Экономические реформы в Словакии// Мир бизнеса. — № 2. — 2005 р.
257. Україна у цифрах у 2004 році / Державний комітет статистики України. — Київ, 2005.
258. Хохлов М. Глобалізація економіки в ракурсі еволюції відносин власності // Економіка України. — 2004. — № 2. — С.69.
259. Сердюк Т.В. Енергетична безпека як фактор економічної незалежності України // Формування ринкових відносин в Україні. — № 3 (46). — 2005. — С.39 — 45.
260. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку/ За ред. В.М. Геєця. — К.: Ін-т економ. прогнозування.; Фенікс, 2003. — 1008 с.
261. Базиліук Я. Конкурентоспроможність національної економіки України. — К.: НІС, 2002. — 132 с.
262. Формування галузевих ринків України: перехідний період/ За ред. Точиліна. — К.: Фенікс, 2004. — 335 с.
263. Звіт про хід виконання «Державної програми приватизації на 2000 — 2002 роки» у 2003 році / Фонд державного майна України. — Київ, 2004.
264. Чечетов М. Приватизація державного майна та управління обсягами державної власності в контексті стратегій уряду // Економіка України. — 2004. — № 7. — С. 32 — 39.

265. Alleviating poverty: twenty years of European Community support to Asia. — European Commission.
266. International co-operation on biodiversity, climate change and desertification. — European Communities. — Luxembourg, 2006.
267. The most remote regions: part of the European Union too. — ESCS-EC-EAEC, Luxemburg 1998.
268. Would you leave it to chance? We don't. EuropeAid: partnerships improving lives worldwide. — European Commission.
269. EIDHR Newsletter. — European Human Rights Foundation. European Commission, Belgium, winter 1999.
270. Euro info / Published 10 time a year. — European Commission, Luxembourg 1999. — 118 / EN, April / May.
271. Euro info / Published 10 time a year. — European Commission, Luxembourg 1999. — 122 / EN, October.
272. Euro info / Published 10 time a year. — European Commission, Luxembourg 1999. — 124 / EN, December.
273. Euro info / Published 10 time a year. — European Commission, Luxembourg 1999. — 123 / EN, November.
274. Euro info / Published 10 time a year. — European Commission, Luxembourg 2000. — 126 / EN, June.
275. Euro-info / The bulletin of enterprise policy. — European Commission, Luxembourg, October 1998.
276. Inforegio: Panorama / European Union. Regional policy. — European Communities, 2004. — No. 15, Desember.
277. Inforegio: Panorama / European Union. Regional policy. — European Communities, 2004. — No. 17, September.
278. Inforegio: Panorama / European Union. Regional policy. — European Communities, 2004. — No. 18, Desember.
279. A quality environment. How the EU is contributing. — Office for Official Publications of the European Communities, 2005.
280. Better off in Europe. How the EU's single market benefits you. — Office for Official Publications of the European Communities, 2006.
281. Constitution for Europe. Submitted to the European council meeting in Thessaloniki. 20 June 2003. — Office for Official publications of the European Communities, 2003.
282. Creating jobs. — European Commission. — Luxembourg, 1995.
283. Eine lebenswerte Umwelt. Der Beitrag der Europäischen Union. — Europäische Gemeinschaften, 2006.
284. General statistics and development statistics. Facts and figures. — European Commission. — March 2005.
285. Going for growth. The economy of the EU. — European Communities, 2003.
286. Greater transparency in government procurement. Beyond the WTO Round. — European Commission. — March 2005.

287. How the European Union works. Your guide to the EU institutions. — Office for Official Publications of the European Communities, 2005.
288. Humankind. Nature. Technology. Advances in European research. EXPO 2000 — Hanover. — European Commission, Belgium 2000.
289. Intellectual property rights and development: Towards mutually supportive goals. Making trade easier and fairer. — European Commission. — March 2005.
290. Key facts and figures about Europe and the Europeans. — Office for Official Publications of the European Communities, 2005.
291. L'Europe en quelques chiffres. — Communautés européennes, 2006.
292. Let's explore Europe! — Office for Official publications of the European Communities, 2003.
293. New perspectives on the knowledge-based bio-economy. Transforming life sciences knowledge into new, sustainable, eco-efficient and competitive products. Conference report. — European Commission. — 2005.
294. The European Parliament. — EU Publications Office, 2004.
295. Towards freer, fairer trade in industrial products. Expanding trade opportunities. — European Commission. — March 2005.
296. <http://eu-directory.ea-ua.info/> — Довідник з євроінтеграції.
297. <http://www.irf.kiev.ua/ua/activities/eurocentre> — Центри європейської інформації.
298. <http://www.irf.kiev.ua/ua/programs/cs/eu> — Європейська програма Міжнародного фонду «Відродження».
299. <http://www.delukr.cec.eu.int> — Представництво Європейської Комісії в Україні.
300. <http://www.unian.net/ukr/news/eintegration> — Щотижневий електронний бюлетень «УНІАН — Євроінтеграція».
301. <http://www.ea-ua.info> — Сайт «Євроатлантична Україна».
302. <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua> — Представництво України при Європейському Союзі.
303. <http://www.nato.int/ukraine> — Представництво Європейської Комісії в Україні: Центр інформації і документації НАТО в Україні.
304. <http://www.coe.kiev.ua> — Бюро інформації Ради Європи в Україні.
305. <http://www.mcforum.vinnitsa.com> — Новини в сфері євроінтеграції на сайті Молодіжного центру «Форум» та бюлетень «Форум».
306. <http://www.euolib.kiev.ua/ua/> — Віртуальна бібліотека з європейської інтеграції.
307. <http://www.library.vinnitsa.com/publications/> Дайджест Інтернет-видань ВОУНБ ім. Тімірязєва.
308. <http://www.europa.eu.int/> European Union Online.
309. [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/ukraine/intro/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/index.htm) The EU's Relations with Ukraine.
310. <http://www.coe.kiev.ua/inf/inf.htm> Рада Європи в Україні.

311. <http://www.eba.com.ua/> European Business Association// .
312. <http://www.ueplac.kiev.ua/> Українсько-Європейський консультативний центр з питань законодавства (UEPLAC)//.
313. <http://euobserver.com/> Останні новини з ЄС.
314. <http://www.tacisinfo.ru/> Проект ТАСІС з розповсюдження технічної інформації.
315. <http://www.eu-ukraine.kharkov.ua/> Україна та ЄС — перспективи інтеграції.
316. <http://www.euroexxi.kiev.ua/> Фонд «Європа ХХІ»/.
317. <http://www.dialog.lviv.ua/ed/> Громадська організація «Європейський діалог».
318. <http://www.iu.org.ua/> Інформаційна Україна.
319. <http://www.dif.org.ua/> Фонд «Демократичні Ініціативи».
320. <http://www.proeuropa.info/> ПроEUROPA.
321. [http://www.euro.lecos.org/component/option,com\\_frontpage/Itemid,1/](http://www.euro.lecos.org/component/option,com_frontpage/Itemid,1/) Європейські студії.
322. <http://www.day.kiev.ua/289238/> «Україна-ЄС» Публікації «День».
323. <http://foreignpolicy.org.ua/ua/headlines/eurochoice/eu/archive.shtml> Український монітор. Події та коментарі. Україна та ЄС.

## СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

**Акредитив** — зобов'язання банку зробити з доручення імпортера платежі експортеру чи акцептувати трату, виставлену експортером у межах визначеної суми і терміну і при наданні експортером товарно-розпорядницьких документів — коносамента, страхового поліса і рахунку-фактури.

**Банківська система** — група фінансових інститутів, об'єднаних угодою з метою регулювання кредитних і грошових потоків для сприяння економічного росту.

**Біржа** — регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами (фондова) чи оптова торгівля сировинними, продовольчими й іншими товарами (товарна).

**Брокери** — особи, які купують чи продають товари, грошові номінали чи акції.

**Бюджет** — баланс доходів та витрат, які складаються державою, місцевими органами влади, підприємствами. окремими особами на певний термін.

**Валовий національний продукт** — економічний показник, який визначає сукупну вартість кінцевих товарів та послуг, які створені як всередині країни, так і за її межами.

**Валовий внутрішній продукт** — економічний показник, який визначає сукупність вартості кінцевих товарів та послуг, що створені в країні в ринкових цінах.

**Валюта** — поняття, що охоплює гроші, чек, цінні папери, золото, срібло, банкноти та інші документи, що замінюють грошові номінали.

**Валютна політика** — сукупність засобів, які проводяться державними органами в сфері міжнародних валютних та інших економічних відносин відповідно з цілями держави.

**Валютний ринок** — система економічних та організаційних відносин по операціям купівлі-продажу іноземних валют та платіжних документів в іноземній валюті.

**Валютні ризики** — коливання валютних курсів породжують ризик при експортно-імпортних операціях.

**Валютний курс** — співвідношення між грошовими одиницями різних країн, що визначається їх купівельною спроможністю та низкою факторів.

**Валютний демпінг** — знецінення національної валюти, яке використовується державою з метою масового експорту товарів по цінам нижчим середньосвітових.

**Відкличний акредитив** — форма акредитива, що може бути анульований достроково і притому не тільки з ініціативи імпортера, а й самостійно банком, що його відкрив.

**Вивіз капіталу** — переміщення капіталу, що належить юридичним і фізичним особам однієї країни, в інші країни з метою одержання прибутку, знецінення своїх позицій у закордонній економіці.

**Грошова одиниця** — встановлений в законодавчому порядку грошовий знак, виступаючий як елемент грошової системи.

**Грошова система** — функціонування грошей в державі, які включають грошову одиницю, порядок емісії грошової одиниці, узаконені платіжні засоби, регулювання обміну грошової одиниці на валюти інших країн.

**ГАТТ** — генеральна угода з тарифів і торгівлі.

**Демпінг** — продаж товарів за кордон за свідомо низькими цінами.

**Дилер** — особа, яка продає (купує) цінні папери намагаючись купити (продати) ці папери за ціною, більш низькою (чи високою), ніж ціна, за якою товар був проданий (куплений).

**Дистриб'ютори** — фірми, що здійснюють в основному імпортні операції і виступають як торговці за договором на основі угоди про право на продаж.

**Девальвація** — зниження державою вартості грошових знаків.

**ЕКЮ** — європейська валютна одиниця.

**Експорт** — вивіз за кордон товарів, послуг, робочої сили та ін. для реалізації на зовнішніх ринках.

**Експортна ліцензія** — дозвіл відповідного державного органу на вивіз товарів, які підпадають під відповідні обмеження.

**Експортні кредити** — кредити, які надаються іноземним покупцям або їх банкам для фінансування продажу товарів та послуг.

**Євробони** — довготермінові позики, випущені в термінах американських доларів, німецьких марок, композитних одиниць розрахунків та інших валют.



**Європейська валютна одиниця — ЕКЮ** — офіційна одиниця розрахунків Європейського економічного співтовариства.

**Європейська валютна система (ЄВС)** — регіональна валютна система, спрямована на об'єднання валют Загального ринку в загальну одиницю.

**Захисна оферта** — оферта, не пов'язана з реальним продажем товару.

**Зовнішні позики, міжнародні позики** — позики, отримані від закордонних кредиторів чи надані іноземним позичальникам.

**Зовнішній державний борг** — заборгованість держави по притягнутим з-за кордону коштам у вигляді позик і кредитів іноземних державних і приватних банків, міжнародних фінансових організацій і виплачуваних відсотків по них, а також коштам, отриманих шляхом розміщення на міжнародних ринках капіталу державних цінних паперів.

**Зовнішній борг** — заборгованість країни зовнішнім кредиторам, що утворилася за рахунок позик і кредитів, а також невиплачених по них відсотків приватним національним компаніям, банкам і державою в закордонних приватних, державних і міжнародних фінансових установах.

**Зовнішня конвертованість** — існуючий у країні валютний режим, відповідно до якого обмін національної валюти на іноземну дозволений тільки для іноземних фізичних і юридичних осіб.

**Зовнішня торгівля** — торгівля однієї країни з іншими країнами, що складається з імпорту і експорту товарів.

**Зовнішньоторговельні розрахунки** — розрахунки, що здійснюються за допомогою інкасових доручень, акредитивів, телеграфних і поштових переказів, відкритих рахунків і чеків.

**Золоті і валютні застереження** — форми обмеження і попередження валютних ризиків у сфері зовнішньоторговельного обороту.

**Закрита компанія** — компанія, яка контролюється п'ятьма чи менше учасниками, які є директорами цієї компанії.

**Зовнішньоторговельна фірма** — фірма, основною сферою діяльності якої є зовнішньоторговельні операції.

**Зовнішньоторговельний договір, контракт** — основний комерційний документ зовнішньоторговельної операції, що свідчить про досягнуту угоду між сторонами.

**Зовнішньоторговельний оборот** — сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період.

**Зовнішньоекономічна політика** — політика держави, що регулює усі форми зовнішньоекономічних зв'язків і визначає режим їхнього здійснення, включаючи експорт і імпорт товарів та послуг, капіталів, робочої сили, руху валюти.

**Зона вільної торгівлі** — регіональні угруповання країн, в рамках яких проводиться безмитна торгівля.

**З причалу (назва порту призначення)** — базисна умова постачання, відповідно до якої продавець несе усі витрати з доставки товару в термін, обумовлений контрактом, на пристань чи набережну в погодженому порту призначення, включаючи оплату фрахту і витрати з відвантаження товару і розташування його на пристані.

**Із судна** — базисні умови постачання, відповідно до яких експортер за свій рахунок поставляє товар у порт призначення і передає його покупцю на борт судна.

**Інжинірінг** — термін, що визначає сукупність технічних послуг, а саме послуги, що мають характер консультацій та технічні послуги.

**Імпорт** — ввіз товарів і послуг з-за кордону для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера чи використання в рамках кооперації.

**Інвестиції** — різні види капіталовкладень.

**Індент** — разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на покупку визначеної партії товару.

**Індосамент** — форма передачі простих і перекладних векселів.

**Інкасові операції** — форма розрахунку, зміст якої полягає в тім, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера визначену суму валюти на підставі передачі останньому відповідних товарних документів.

**Інфляція** — відсоток зростання цін в економіці країни, яке часто вимірюють індексом споживчих цін (ІСЦ).

**КАФ (вартість плюс фрахт)** — базисна умова постачання, відповідно до якої продавець зобов'язаний за свій рахунок зафрахтувати судно, оплатити вартість фрахту до погодженого порту призначення і завантажити товар на борт судна в порту відправлення у встановлений у контракті термін.

**Квота** — частка, норма; митна ставка, яка приходить на певну одиницю відносин.

**Кліринг** — форма безготівкового розрахунку між банками, яка здійснюється шляхом заліку взаємних вимог і зобов'язань, угоди між

центральною банками декількох держав про взаємний залік зустрічних вимог і боргів, що виникають у зовнішній торгівлі.

**Комісіонер** — посередник, який реалізує товар шляхом його прийому на комісію.

**Компенсаційні угоди** — різновид угод, при яких вартість товару оплачується поставками інших товарів.

**Консалтинг** — діяльність з консультування виробників, продавців, покупців з питань, пов'язаних з виробництвом, торгівлею.

**Контракт** — угода між двома сторонами, що має за мету встановити законні стосунки.

**Лізинг** — передача певних об'єктів власності в аренду на певний термін.

**Ліцензія** — дозвіл, що видається державою на проведення деяких видів господарської діяльності, в тому числі зовнішньоторговельні операції.

**Ліцензійна угода** — угода про передачу прав на використання ліцензій, товарних знаків та ін.

**Лот** — партія товару одного сорту, яка виступає як одиниця угод на біржі.

**Маржа** — різниця між цінами, курсами поставками.

**Міжнародний лізинг** — лізингова угода, в якій орендодавець і орендар розташовані в різних країнах чи піддані різній страховій юрисдикції.

**Міжнародна ціна** — ціна, згідно якої проводиться купівля-продаж — сукупність міжнародних торговельних та інших економічних товарів та послуг на міжнародному ринку.

**Міжнародна торгівля** — відносини між групою країн та між всіма країнами, направлені на проведення обміну товарами та іншими матеріальними та нематеріальними цінностями, патентами, ліцензіями.

**Національний прибуток** — створена вартість в сфері матеріального виробництва або частина валового загального продукту, яка зостається за вирахуванням спожитих в процесі виробництва засобів виробництва.

**Ноу-хау** — сукупність науково-технічних, комерційних, організаційних даних, володіння якими забезпечує визначення переваг підприємств або осіб, які їх отримали.

**Номінальний валютний курс** — співвідношення вартості грошової одиниці однієї країни до вартості грошової одиниці іншої країни.

**Орендні операції** — одержання чи здавання в найм, у тимчасове і виняткове користування майна на основі орендного договору.

**Обмежувальний індосамент** — форма індосаменту, при якій забороняється подальша передача векселя чи вексель передається для інкасування.

**Патент** — документ, який видається державними органами на певний термін винахідцю, затверджуючий авторство та виключне право на винахід.

**Пеня** — санкція за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань, яка застосовується в фінансових відносинах при невчасній виплаті податків та інших платежів.

**Повне товариство** — це об'єднання двох чи більше осіб для здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, учасники якого особисто беруть участь у справах товариства і кожний несе повну відповідальність по зобов'язанням товариства не тільки вкладеним капіталом, а й усім своїм майном.

**Поставлено з оплатою мита** — базисна умова постачання, відповідно до якої експортер несе відповідальність і витрати з доставки товару до місця, зазначеного імпортером, яким може бути склад заводу — споживача товару, склад чи майданчик об'єкта, що споруджується.

**Поставлено на кордон** — базисна умова постачання, відповідно до якої експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар у встановлений термін у прикордонний пункт країни-імпортера, сповістити про це покупця, передати йому комплект документів, включаючи транспортні документи, одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності й оплатити усі витрати до передачі товару покупцеві.

**Паритет купівельної спроможності** — співвідношення між двома або декількома валютами по їх купівельній спроможності до певного набору товарів та послуг.

**Патент** — документ, який видається державними органами на певний проміжок часу винахіднику, і затверджує авторство та виключне право на винахід. Документ на право займатися торгівлею або іншим видом підприємницької діяльності.

**Платіжний баланс** — систематизовані дані про всі економічні операції однієї країни з іншим світом у визначений період часу.

**Підтверджений акредитив** — форма акредитива, що містить відповідальність за платіж по ньому банку, в якому акредитив відкритий.

**Ревальвація** — збільшення курсу національної або міжнародної валютно-грошової одиниці по відношенню до валют інших країн, міжнародним валютно-грошовим одиницям.

**Ризик** — ставлення інвестора до можливості заробити чи витратити гроші.

**Реекспорт** — експорт раніше імпортованих товарів в третю країну.

**Реімпорт** — купівля та вивіз з-за кордону вітчизняних товарів, які не піддавались переробці.

**Реінвестиції** — інвестування засобів, отриманих у вигляді доходів по інвестиціям.

**Сальдо** — різниця між доходами та витратами за певний проміжок часу.

**Стокіст** — фірма країни-імпортера, що здійснює експортно-імпортні операції за спеціальною консигнаційною угодою, що укладається на додаток до основної угоди комісією.

**СІФ** — базисна умова постачання, за якої продавець зобов'язаний зафрахтувати тоннаж, оплатити фрахт, доставити товар у порт відправлення, завантажити його за свій рахунок на борт судна в погоджений термін і вручити покупцю коносамент.

**Світове господарство** — економічна єдність країн сучасного світу, функціонування якої пов'язане з наявністю міжнародного поділу праці і світової системи транспорту і зв'язку, світового ринку товарів, капіталів і робочої сили, з існуванням міжнародної фінансової системи.

**Світові фінансові центри** — центри зосередження банків, страхових, інвестиційних компаній та інших кредитно-фінансових установ, що роблять значні обсяги міжнародних валютних і кредитних операцій, угод з цінними паперами, золотом та ін.

**Світова ціна** — грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товару.

**Спільні підприємства** — підприємства, створені на основі об'єднання майна його власників у будь-яких галузях народного господарства.

**Тариф** — плата за послуги виробничого та невиробничого призначення, які надаються юридичним та фізичним особам.

**Трансферт** — переказ грошей з одної фінансової установи до іншої або з країни в країну.

**Торги** — спосіб продажу товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів, що припускає залучення до визначеного, заздалегідь уста-

новленого терміну пропозицій від декількох постачальників чи підрядчиків і укладення угоди з тим з учасників, пропозиція якого найбільше вигідна організаторам.

**Угоди-спот** — угоди, за якими товари продаються за готівку і постачаються негайно. Короткотермінові угоди.

**Умови торгівлі** — індекс співвідношення експортних та імпорتنих цін до базового року.

**ФАС** — базисні умови постачання, що передбачають, що експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар з додатком документів, які підтверджують його відповідність вимогам контракту, упакувати товар для транспортування, доставити товар до порту і складувати його на причалі, передати розписку про прийняття портом вантажу.

**ФОБ** — базисні умови постачання, поширені в практиці роботи зовнішньоторговельних організацій при постачанні вантажів морем.

**Ф'ючерсний ринок** — ринок, на якому угоди укладаються на постачання товарів чи іноземної валюти у визначений час у майбутньому.

**Фінансування експорту** — кредитування експортних поставок, яке проводиться у формі позики покупцю з боку продавця або його банку.

**Фінансова група** — об'єднання підприємств сфери матеріального виробництва та торгівлі з кредитно-банківськими установами з майбутньою інтеграцією в багатогалузеві господарські системи з спільною економічною стратегією та внутрішнім оборотом.

**Фінансова політика** — складова частина економічної політики держави, сукупність заходів держави щодо впливу на процес формування державного бюджету.

**Фінансова система** — система фінансових установ держави, форм та методів їх функціонування.

**Фінансово-економічні відносини** — відносини по акумуляції грошових коштів для майбутнього використання.

**Фінансові ресурси** — грошові ресурси, отримані індивідами, групами індивідів, державою в результаті реалізації товарів, надання послуг та іншої діяльності та призначені для задоволення відповідних потреб.

**Форвард** — розрахунки по валютній або іншій угоді протягом двох діб з моменту її погодження.

**Хеджування** — захист від цінового ризику шляхом створення протилежного ризику за допомогою термінових операцій.

**Чек** — грошовий документ встановленої форми, який має в собі наказ чекодавця кредитній установі про виплату держателю чека вказаної суми.

*Грущинська Наталія Миколаївна*  
*кандидат економічних наук, доцент*

**Теоретико-методологічні аспекти  
європейської інтеграції України**

Монографія

Відповідальний за випуск *Корбуш О. А.*  
Редактор *Апанасенко В. В.*  
Верстка *Рубан Д. Л.*

Формат 60x84/16. Підписано до друку 28.07.2008  
Наклад . Замовлення .

Видавець Корбуш, 03680, м. Київ, вул. Радищева, 12/16.  
Свідоцтво № 2479 від 28.04.2006 р.

Надруковано ПП «Гарант-Сервіс», 03067, м. Київ, вул. Машинобудівна, 46.  
Свідоцтво № 1256 від 05.03.2003 р.