

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини»

на тему: **«УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ
УКРАЇНИ З ЄС В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО РОЗШИРЕНУ ТА
ВСЕОСЯЖНУ ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ»**

Виконавець:

студентка ЦЗФН, гр. бзф13м
Супрун Діана В'ячеславівна

Науковий керівник:

кандидат економ. наук, доцент
Уханова Інна Олегівна

АННОТАЦІЯ

Супрун Д.В. «Удосконалення зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2022 р.

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля товарами між Україною та ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі.

Узагальнено теоретичні основи торгівлі товарами в умовах інтеграції та дії зони вільної торгівлі, проведено узагальнення чинників, що протидіють або сприяють торгівлі товарами в умовах дії зони вільної торгівлі, досліджено особливості регулювання зовнішньої торгівлі товарами в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі, узагальнено підходи та методи до аналізу та оцінки імплементації угод про вільну торгівлю між країнами.

Проведено аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС, проаналізовано вплив чинників на реалізацію положень Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі на зовнішню торгівлю товарами між Україною та ЄС.

Запропоновано шляхи оптимізації зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС, виокремлено пріоритетні напрями розвитку співпраці в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Україна, Європейський Союз, Угода про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі, імпорт та експорт товарів, географічна структура імпорту та експорту, товарна номенклатура.

ANNOTATION

Suprun D.V. "Improving foreign trade in goods of Ukraine with the EU under the terms of Agreement of The deep and comprehensive free trade area".

Qualification fee for obtaining an official master's degree with specialization 292 "International Economic Relations" under the official program "International Economic Relations". - Odesa National Economic University. – Odesa, 2022 p.

The master's qualification consists of three parts. The object of the study is foreign trade in goods between Ukraine and the EU under the terms of the Agreement on the Extended and Comprehensive Free Trade Area.

The theoretical foundations of trade in goods under the conditions of integration and the operation of the free trade zone were summarized, the factors that oppose or promote trade in goods under the conditions of the free trade zone were summarized, the peculiarities of the regulation of foreign trade in goods under the conditions of the Agreement on the Extended and Comprehensive Free Trade Zone were studied, summarized approaches and methods to the analysis and evaluation of the implementation of free trade agreements between countries.

The analysis of trade in goods between Ukraine and the EU was carried out, the influence of factors on the implementation of the provisions of the Agreement on an expanded and comprehensive free trade zone on foreign trade in goods between Ukraine and the EU was analyzed.

Ways to optimize foreign trade in goods between Ukraine and the EU are proposed, priority directions for the development of cooperation within the framework of the in-depth and comprehensive agreement on the free trade zone between Ukraine and the EU are highlighted.

Key words: foreign trade, Ukraine, European Union, Agreement on an expanded and comprehensive free trade area, import and export of goods, geographical structure of import and export, product nomenclature.

ВСТУП

Актуальність роботи. Динаміка економіки України значною мірою визначається глобальними та регіональними економічними тенденціями, а також пріоритетами зовнішньоекономічної та інтеграційної політики. Реалізація потенціалу членства в СОТ, підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом та її ратифікація створюють потенційні можливості для досягнення цілей новітнього економічного розвитку держави. Разом з тим, лишається невирішеною ключова проблема – національна господарська система України залишилася надзвичайно вразливою до зовнішньоекономічних чинників, насамперед, пов'язаних з її міжнародними торговельно-економічними зв'язками. Це зумовлює необхідність аналізу стану, тенденцій та проблем розвитку зовнішньої торгівлі сучасної України в умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів, все більш активної експансії на її внутрішній ринок товарів нерезидентів.

Зміна політичного курсу нашої держави в останні роки зумовили і економічну переорієнтацію України на європейські ринки. З одного боку, це розширює перспективи входження України до європейського співтовариства шляхом її позиціонування як виробника товарів та зайняття відповідної ніші на ринках. Проте, з іншого боку, це посилює проблеми вітчизняного виробництва в частині неможливості забезпечення належної якості продукції, її невідповідність європейським стандартам тощо. Розширення співпраці з країнами ЄС втілюється також у посиленні політики України в сфері сприяння залученню до зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів бізнесу. Це дозволить стимулювати їх економічний розвиток, уможливить потік інвестицій.

Переорієнтація України з постачання сировини та продукції з низьким рівнем обробки на високотехнологічні товари та послуги дозволить продуктивніше використовувати вітчизняні ресурси, зокрема трудові, стимулюватиме іноземні інвестиції у розвиток інноваційних виробництв на території України.

Теоретичні проблеми розвитку міжнародних торговельних відносин знайшли відображення в працях українських та зарубіжних вчених. Зокрема ці питання досліджують такі вчені, як: Філіпенко А.С., Циганкова Т.М., Сіденко В.Р., Андрійчук В.Г., Лук'яненко Д.Г. Будкін В.С., Румянцев А.П., Поручник А.М., Пузанов І.І., Бураківський І.В, Bing Xiang ,Suisheng Zhao та інших, між тим в учасних умовах розвитку зовнішньоторговельних зв'язків між Україною та ЄС проблема налагодження взаємної торгівлі товарами потребує подальшого розвитку. Вищевикладене обумовило вибір теми роботи, її мету та завдання.

Мета і завдання магістерської кваліфікаційної роботи. Метою кваліфікаційної роботи є аналіз теоретичних та практичних аспектів розвитку зовнішньої торгівлі України товарами з ЄС для формулювання пропозицій з

її удосконалення в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі.

Завдання дипломної роботи. Для реалізації поставленої мети передбачено вирішення таких завдань:

- дослідити сутність та особливості зовнішньої торгівлі товарами;
- дослідити Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі в контексті зовнішньої торгівлі товарами;
- проаналізувати підходи та методи до аналізу та оцінки імплементації угод про вільну торгівлю між країнами;
- проаналізувати експорт та імпорт товарів між Україною та ЄС за географічною структурою та товарною номенклатурою;
 - провести наліз впливу Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі на зовнішню торгівлю товарами між Україною та ЄС;
 - провести аналіз чинників зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі;
- виявити шляхи удосконалення зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі.

Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля товарами між Україною та ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі.

Предметом дослідження є теоретичні основи та практичні рішення щодо напрямів та перспектив удосконалення зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі.

Методи дослідження. В основу роботи покладено системний та порівняльний підходи, які дозволили комплексно розглянути проблему зовнішньої торгівлі товарами в умовах Угоди про вільну торгівлю в єдності усіх складових та значущих характеристик. У процесі дослідження використовувались наступні методи: порівняльний і статистичний аналізи, метод логічного узагальнення – для аналізу стану зовнішньої торгівлі; індукції та дедукції, аналізу та синтезу – при дослідженні експорту та імпорту товарів в торгівлі між Україною та ЄС. При написанні роботи використано методи SWOT-аналізу. Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office: Microsoft Word та Microsoft Excel.

Інформаційна база дослідження. Для написання роботи було використано такі джерела інформації як наукові праці провідних зарубіжних та вітчизняних учених, підручники, посібники, звітність Державної служби статистики України, Європейської комісії, Світової організації торгівлі.

Публікації та апробація результатів дослідження. За результатами виконання кваліфікаційної роботи опубліковано тези:

Супрун Д.В. «Аналіз впливу угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі на зовнішню торгівлю товарами між Україною та ЄС» // Д.В. Супрун / Збірник праць кафедри МЕН ОНЕУ «World Economy and International Economic Relations.- International Scientific Collection - Vol.2, 2022» – Одеса - 2022, обсяг 0,3 авт. арк.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (44 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 135 сторінок. Основний зміст викладено на 99 сторінках. Робота містить 10 таблиці, 17 рисунків.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО РОЗШИРЕНУ ТА ВСЕОСЯЖНУ ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Поняття, чинники та особливості зовнішньої торгівлі товарами

Міжнародна торгівля — історично перша форма міжнародних економічних відносин (якщо не брати до уваги натуральний обмін), що являє собою обмін товарами та послугами між державами. Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі.

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який являє собою сферу товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва.

Зовнішня торгівля є однією з основних складових зовнішньоекономічних зв'язків держави. Згідно з визначенням Дж. Сакса, економічний успіх будь-якої країни ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще не одній країні не вдалося створити ефективну економіку, ізолювавшись від світової економічної системи. Зовнішня торгівля посідає вагомe місце в розвитку економіки України [6, с. 342].

Зовнішня торгівля – це система економічних відносин між країнами, основна мета якої полягає у ввезенні та вивезенні товарів і послуг. Об'єктами зовнішньої торгівлі є товари: готова продукція, сировина, напівфабрикати; продукти інтелектуальної власності: патенти, ліцензії, фірмові знаки; послуги: міжнародний туризм, транспортні, страхові, посередницькі, будівельні операції тощо. Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її географічна та товарна структура, тобто структура з точки зору географічного розподілу і товарного наповнення.

Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, котрі має народне господарство країни. Конкурентні переваги є у випадках, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі від світових. Відмінності в цінах зумовлені різними витратами виробництва, котрі залежать від двох груп чинників.

Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них відносяться природно-географічні чинники, які дані ззовні: клімат, наявність мінеральних копалин, родючість ґрунтів тощо.

Другу групу чинників (соціально-економічних) формують набуті конкурентні переваги. Ці чинники характеризують науково-технічний і економічний рівень розвитку країни, її виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, виробничу та соціальну інфраструктуру, масштаби науково-дослідних робіт. Вони визначають конкурентні переваги, що були надбані в процесі розвитку народного господарства.[18, с. 102-105].

Основні форми організації міжнародної торгівлі представлені імпортом і експортом товарів. Експорт – продаж, вивезення на території інших країн товарів, які були зроблені різними галузями національної економіки. Імпорт

– покупка, ввезення в одну з держав товарів, виготовлених на територіях інших країн.

За призначенням товарів і їх походженням виділяють такі види експорту:

- вивезення товару, який був виготовлений або перероблений в певній країні;
- вивезення сировини/напівфабрикатів з метою подальшої переробки в іншій країні під контролем митниці та з подальшим поверненням;
- вивезення товару, який вже був ввезений з іноземної держави, це товари, які брали участь у продажу на міжнародному аукціоні, товарної біржі тощо. Вивіз товару за представленою схемою називається реекспортом;
- вивезення в іноземну державу національних товарів на короткий термін з подальшим поверненням, наприклад, участь у виставках, ярмарках, інше, а також вивезення вже ввезених зарубіжних товарів, наприклад, що брали участь у аукціонах;
- вивезення товарів в рамках транснаціональної корпорації (ТНК) і в системі прямо виробничих зв'язків.

За призначенням товарів і їх походженням виділяють такі види імпорту:

- ввезення з-за кордону товару або певних технологій для їх подальшої реалізації на національному ринку країни-імпортера і отримання відплатного надання виробничих або споживчих послуг від країни-контрагента;
- ввезення з зарубіжної держави вітчизняних товарів, які були туди завезені (реімпорт);
- ввезення сировини, вузлів, напівфабрикатів, деталей з метою подальшої переробки і потім зворотне вивезення за кордон;
- ввезення товарів на певний час для участі у виставках, ярмарках, аукціонах;
- ввезення товарів в рамках ТНК і в системі прямо виробничих зв'язків [20, с. 160-163].

1.2. Регулювання зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі

У вересні 2014 року Верховна Рада ратифікувала Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, частиною якої є домовленості про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Європейський Парламент надав згоду на укладання Угоди про асоціацію від імені ЄС. Українська Сторона передала до депозитарію Угоди (Генерального секретаріату Ради ЄС) ратифікаційні грамоти і завершила таким чином всі внутрішньодержавні процедури. Відповідно до прикінцевих положень Угоди набрання нею чинності в цілому відбудеться після завершення ратифікації Угоди всіма державами – членами ЄС та передачі до депозитарію відповідних

ратифікаційних грамот. Тимчасове застосування положень Угоди про асоціацію, окрім Розділу IV, розпочалось 1 листопада 2014 року. Застосування Розділу IV, який передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ між Україною та ЄС, відкладено до 31 грудня 2015 року. З квітня 2014 року для українського експорту в Росію діє режим автономних торговельних преференцій (АТП), який фактично означає одностороннє відкриття ринку ЄС для переважної більшості товарів, що походять з України. При запровадженні цього режиму очікувалось, що він діятиме півроку, тобто до 1 листопада 2014 року, а потім розпочнеться тимчасове застосування положень Угоди про асоціацію, які стосуються створення ПВЗВТ. Однак, зважаючи на політичні та економічні чинники, застосування Розділу IV було відкладено, а натомість була продовжена дія АТП.

АТП передбачали скасування ввізних мит для майже 95% промислових товарів та 84% продукції сільського господарства й харчової промисловості. Щодо решти 16% сільськогосподарських товарів застосовуються тарифні квоти, які діють як інструмент часткової лібералізації. У межах квоти до товарів, які експортуються в ЄС, діє нульова ставка ввізного мита, поза межами квоти – ставка, яка діяла до створення ПВЗВТ.

Ринок ЄС є одним з найбільш захищених світових ринків із складною структурою ставок увізного мита, наявністю великої кількості специфічних та комбінованих ставок увізного мита, а також системою вхідних цін. Експортуючи в ЄС українські експортери стикаються з:

- достатньо високими рівнями увізних мит ЄС (*максимальна ставка увізного мита (адвалерна) – 74,9%; а максимальний адвалерний еквівалент специфічної ставки увізного мита – 600%*);
- складнощами при попередньому розрахунку митних платежів, що підлягають сплаті, через досить складну структуру комбінованих ставок увізного мита;
- значним збільшенням ціни своєї продукції (іноді у 2-3 рази) через наявність в ЄС вхідних цін на певні види продукції (овочі та фрукти).

Водночас, середній (середнє арифметичне значення рівні увізного мита за всієї товарною номенклатурою ЄС та України) рівень діючого увізного мита ЄС по продукції аграрного сектору та харчової промисловості складає 19,8%, в той час як в Україні лише 9,2%. В рамках ПВЗВТ у 2014 році ЄС односторонньо скасував 94,7% ввізних мит для України і має скасувати 99,1% в довгостроковій перспективі; Україна ж має поступово скасовувати імпорتنі мита до 2023 року – до 98,1%. Таким чином, у двосторонніх торгових відносинах виходять на перше місце немитні бар'єри – технічні, санітарні та ліцензійні стандарти тощо [7, с. 112-114].

Угода про асоціацію, зокрема поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі з ЄС, у повному обсязі почала діяти з 1 вересня 2017 року. Однак, безмитний доступ на ринок ЄС українські експортери отримали ще у квітні 2014 в межах автономних торговельних преференцій, а з 1 січня 2016 року Україна почала поступово знижувати свої мита для товарів з ЄС, після

початку тимчасового застосування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

Одним з найважливіших аспектів цієї угоди є створення глибокої і всеохоплюючої Зони вільної торгівлі, метою якої є спрощення взаємного доступу до ринків товарів і послуг, а також гармонізація українських правил та нормами з регламентом ЄС. Наприклад, з початку 2016 року розпочалося часткове застосування Зони вільної торгівлі. Так, митні орган України почали безкоштовно видавати сертифікат походження товарів EUR 1, що дозволяє скористатися перевагами у рамках зони вільної торгівлі з ЄС. До запровадження зони вільної торгівлі вітчизняна продукція під час перетину кордону з ЄС багато років користувалася перевагами у рамках Генералізованої системи преференцій ЄС (GSP). Відповідно до законодавства ЄС, пільговий режим GSP діяв паралельно з режимом вільної торгівлі до 31 грудня 2017 року. [13, с. 150-154].

Із запровадженням зони вільної торгівлі Україна отримала преференції - безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів: м'ясо та м'ясна продукція (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці); молоко і молочна продукція (молоко, вершки, йогурти, вершкове масло); зернові, висівки; мед; цукор; крохмаль; гриби; часник; солод; виноградний і яблучний соки; цигарки; етанол; яйця; альбуміни. У свою чергу, Україна встановила тарифні квоти для таких видів товарів: м'ясо свинини, м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор. Виробник може дізнатися про невикористаних залишків тарифних квот на сайті європейської Комісії, дані коригуються увечері кожного робочого дня. Після того, як тарифні квоти використовуються, виробники можуть продовжувати експортувати, проте вже згідно з загальним режимом імпорту, тобто, товари оподатковуватимуться за загальними умовами без преференцій [24, с. 47-48].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, у 2019 році Україна використала 32 тарифних квот, 2018 році – 32 тарифних квот, у 2017 році – 29 тарифних квот, у 2016 році – 26 тарифних квот. Також, українські експортери активно використовували можливості і в рамках додаткових торговельних преференцій, які за ініціативи уряду України запровадив Європейський Союз на ряд сільськогосподарських та промислових товарів, які набули чинності з 1 жовтня 2017 року та діяли 3 роки. Повністю використані тарифні квоти на мед, кукурудзу, оброблені томати та ячмінну крупу та борошно. Використовувалися тарифні квоти на ячмінь, ячмінне борошно та гранули (13,0%), овес (9,6%) та пшеницю (9,3%). У 2020 році українські експортери використали 31 з 40 тарифних квот в рамках угоди про ЗВТ з ЄС.

1.3. Підходи та методи до аналізу та оцінки імплементації угод про вільну торгівлю між країнами

Особливості змісту зовнішньої торгівлі країни необхідно враховувати при аналізі її ефективності. Класифікація основних існуючих методів оцінки ефективності зовнішньої торгівлі товарами представлена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Методи оцінки ефективності зовнішньої торгівлі товарами

Показник	Коментарі
ефективність виконаного експорту: показник економічного ефекту рентабельності експортних витрат, прибуток від експорту.	розглядається система вимірювання ефективності, що складається з блоків показників прибутковості, ділової активності.
ефект від зовнішньої торгівлі - вигреш валютної виручки або втрати від експорту, витрати або економію валюти при імпорті	недоліком є відсутність ясності визначення середньої ціни по Україні.
<ul style="list-style-type: none"> • індекс співвідношення темпів зростання експорту-імпорту; • індекс співвідношення темпів росту фізичних обсягів експорту-імпорту; • індекс співвідношення експортно-імпортних цін 	оцінка ефективності проводиться з точки зору умов торгівлі.
ефективність зовнішньої торгівлі - максимізація позитивного зовнішньоторговельного сальдо за рахунок спеціалізації на виробництві та нарощуванні експорту товарів	виділяються етапи аналізу на кожному з яких проводиться оцінка показників, що відображають оцінку стану і динаміки обсягів експорту, імпорту, їх співвідношення

Джерело: складено на основі [21, с. 34-35].

Інтенсивність торгівлі можна оцінювати у різних форматах. Так, у роботі М. Мікіча, Дж. Гілберта «Торгівельна статистика у прийнятті рішень» [37, с.124] пропонується індекс інтенсивності двосторонніх торгових потоків між країнами, що дозволяє визначити найкращого торгового партнера в рамках торговельного партнерства. Цей індекс використовується при прийнятті рішення про вибір партнерів на стадії формування ЗВТ, а також при розробці рішень про способи підвищення торговельних ефектів у блоці торгової інтеграції, що вже діє.

$$I_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_i} \cdot \frac{M_j}{(M_w - M_i)} = \frac{X_{ij} \cdot (M_w - M_i)}{X_i \cdot M_j}, \quad (1.1)$$

де: I_{ij} – індекс інтенсивності двосторонніх товаропотоків країни і до країни j; X_{ij} - експорт країни і до країни j; X_i – загальний обсяг експорту країни; M_w - загальний обсяг світового імпорту; M_j – загальний обсяг імпорту країни; M_i – загальний обсяг імпорту країни і.

Значення індексу зберігається в позитивному діапазоні: що вища його величина, то краще країна як торгового партнера.

Інший індикатор інтенсивності торгівлі – індекс інтенсивності регіональної торгівлі – характеризує торгове взаємодія усередині регіонального торговельного партнерства, і застосовується у системі розрахунків UNCTAD [11, с. 64]. Цей індекс демонструє ступінь інтегрованості у торгівлі країн ЗВТ, т.к. відображає співвідношення частки внутрішньорегіональної торгівлі з часткою цих країн у світовій торгівлі. Значення цього індексу менше 1 означає переважання торгівлі з третіми країнами, що не входять до ЗВТ, більше 1 – перевищення внутрішньорегіональної торгівлі на користь інтеграційного блоку (максимальна інтенсивність торгівлі), що свідчить про високий рівень очікуваних або досягнутих торгових ефектів статичного характеру.

$$RTI = \frac{X_{AA} + M_{AA}}{X_A + M_A} \bigg/ \frac{X_A + M_A}{X_W + M_W - (X_A + M_A)}, \quad (1.2)$$

де: RTI – індекс інтенсивності регіональної торгівлі; X_{AA} та M_{AA} – регіональний експорт та імпорт регіону А; X_A та M_A – сукупний експорт та імпорт регіону А; X_W та M_W – світовий експорт та імпорт.

Модель загальної рівноваги (Computable General Equilibrium, CGE) заснована на функціях Кобба-Дугласа, Леонтьєва, вальрасівській рівновазі та еластичності заміщення, що дозволяє виміряти величину змін у секторальному та макроекономічному розрізах, що виникають під впливом торгової інтеграції. Дану модель використовують як при оцінці очікуваних ефектів від ЗВТ, так і для прийняття коригувальних рішень щодо торговельної політики країн або торговельного об'єднання під впливом екзогенних факторів.

Моделі загальної ринкової рівноваги бувають двох типів: перші – засновані на рівновазі Вальраса (спочатку вони були представлені моделлю Йохансена, в якій було розглянуто 20 секторів економіки та окремо домашні господарства [20, С. 6–8.]) та другі – моделі типу «витрати-випуск», розроблені Леонтьєвим. Пізніше їх почали використовуватиме оцінки змін торгової політики та виміру її впливу економіку країни (Дж. Мід, Р. Джонсон, А. Харбергер). У практиці міжнародних оцінок найбільшого поширення набуло використання GTAP-моделі (Global Trade Analysis Project Model), що є різновидом моделі загальної рівноваги (Т. Хертель [10, с. 445–446.]).

Висновки до першого розділу

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який являє собою сферу товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва. Економічний успіх будь-якої країни ґрунтується на зовнішній торгівлі.

Об'єктами зовнішньої торгівлі є товари: готова продукція, сировина, напівфабрикати; продукти інтелектуальної власності: патенти, ліцензії,

фірмові знаки; послуги: міжнародний туризм, транспортні, страхові, посередницькі, будівельні операції тощо. Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її географічна та товарна структура.

Підписана Угода суттєво пожвавила двосторонню співпрацю та стала додатковою можливістю для здійснення експорту багатьма виробниками. Та разом з тим, незважаючи на очевидні успіхи, гострою залишається проблема захисту інтересів українських виробників. ЄС дуже вправно захищає і лобіює інтереси своїх виробників, один з найяскравіших прикладів: тарифне регулювання імпорту. Так, наприклад рівень мито на імпорт готової продукції в ЄС більший за рівень ставок мита на сировину в 7,7 рази. Тобто ЄС продовжує сприймати Україну і надалі виключно в ролі постачальника сировини, але аж ніяк не продуктів з доданою вартістю. Звичайно інтереси ЄС та України не можуть збігатися повністю, і це зрозуміло що кожна сторона намагається максимально відстоювати свої інтереси. Моделювання сценарію запровадження автономних торговельних преференцій ЄС показало, що хоча запровадження АТП є важливим та позитивним кроком у короткостроковій перспективі, з точки зору довгострокової перспективи збереження цього режиму торгівлі з ЄС не є економічно вигідним для України, якщо порівнювати з перспективою створення повноцінної ПВЗВТ. Вищі темпи приросту експорту порівняно з темпами приросту імпорту в усіх сценаріях, які моделюють вплив ПВЗВТ, дозволяють зробити висновок, що створення ПВЗВТ сприятиме поступовому скороченню дефіциту зовнішньої торгівлі товарами України.

Представлені підходи оцінки впливу ЗВТ передбачають комплексність аналізу та можуть доповнити існуючі дослідження щодо моделей загальної ринкової рівноваги, тим самим створить необхідні передумови для системного аналізу статичних та динамічних ефектів при виконанні умов Угоди. Між тим в умовах, коли статистичні дані є неповними, можна застосовувати простий статистичний апарат для аналізу ефекту та ефективності від реалізації Угоди про вільну торгівлю.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З ЄС В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО РОЗШИРЕНУ ТА ВСЕОСЯЖНУ ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами Україна-ЄС

ПВЗВТ позитивно вплинула на динаміку двосторонньої торгівлі товарами з ЄС та сприяла відновленню загальної торгівлі України після кризи 2014-2015 років. З початком дії ПВЗВТ обсяг торгівлі товарами з ЄС почав відновлюватися і у 2021 році обсяг торгівлі товарами з ЄС-27 досягнув рекордних значень за весь час співпраці – 55,7 млрд. дол., що на 33,9% більше докризового рівня 2014 року. Також відбулося скорочення дефіциту торгівлі товарами з ЄС-27 у порівнянні з докризовим періодом.

Протягом 2016-2019 років дефіцит торгівлі товарами з ЄС-27 в середньому залишався на рівні -3,1 млрд. дол., для порівняння у 2014 році він становив -3,9 млрд. дол. Таке скорочення стало можливим в першу чергу завдяки розширенню обсягів експорту товарів з України до країн ЄС. У 2021 році дефіцит торгівлі товарами з ЄС-27 скоротився ще більше – до 2,1 млрд. дол.

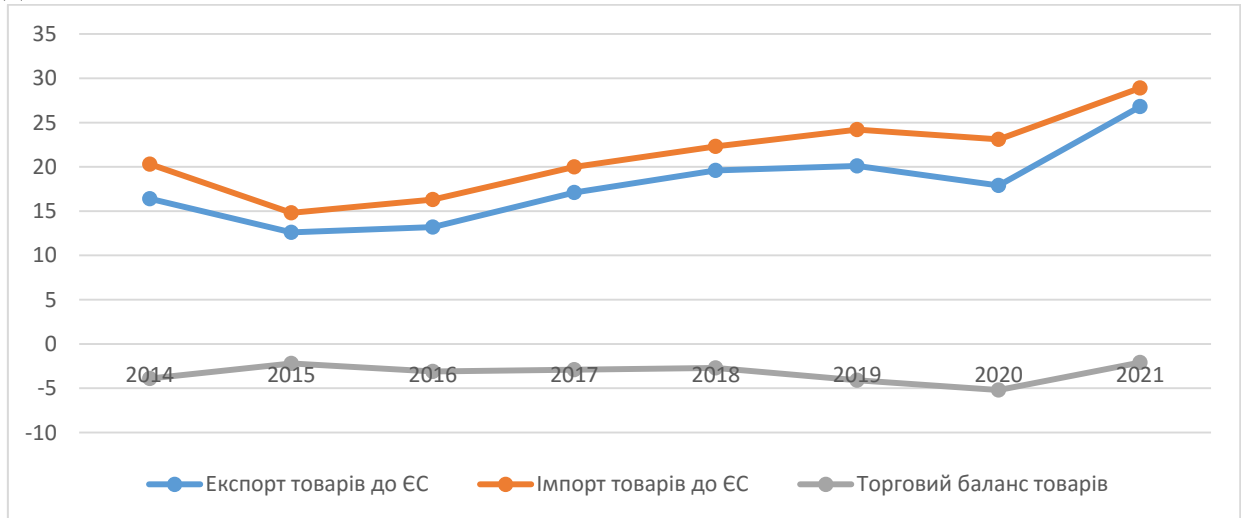


Рис. 2.1. Експорт та імпорт товарів до країн ЄС-27 у 2014-2021 рр., млрд. дол. Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [1]

Із набуттям чинності ПВЗВТ зростання експорту товарів України до ЄС-27 відновився із середньорічним темпом зростання 14,8% протягом 2016-2019 років. Загалом експорт товарів до ЄС-27 збільшився на 59,1% (+7,5 млрд. дол.) у 2019 році порівняно з 2015 роком (до ПВЗВТ) і на 24% (+3,9 млрд. дол.) порівняно з докризовим 2014 роком. Імпорт товарів з ЄС також відновився швидкими темпами – середньорічне зростання імпорту товарів в Україну з ЄС становило 16,1% протягом 2016-2019 рр.

Загалом у 2019 році імпорт товарів з ЄС-27 зріс на 64,2% (+9,5 млрд. дол.) як порівняно з 2015 роком, але все ж був нижчим на 6,5% (-1,7 млрд. дол.) від докризового рівня 2014 року. У 2020 році через економічний спад і зниження попиту на тлі глобальної пандемії торгівля між Україною та ЄС зменшилась. Експорт товарів України до ЄС-27 впав на 10,9%, імпорт товарів з ЄС-27 зменшилася на 4,9%. Натомість у 2021 році через різке зростання попиту та цін на світових ринках ЄС-Україна відновилася торгівля товарами як за експортними, так і за імпортними операціями, причому зростання експорту значно перевищило темпи зростання імпорту. У 2021 році експорт товарів до ЄС-27 зріс на 49,4% порівняно з попереднім роком і досяг 26,8 млрд. дол., імпорт товарів з ЄС-27 зріс на 25,2% і досяг 28,9 млрд. дол. У порівнянні з 2014 роком експорт товарів до ЄС-27 перевищив докризовий рівень майже на 65,3% (+ 10,6 млрд. дол.) у 2021 році, а відповідне зростання імпорту товарів із ЄС-27 було значно меншим. - на 11,7 % (+3 млрд. дол.).

Під час ПВЗВТ Україна-ЄС темпи зростання експорту товарів з України до ЄС становили вище темпів зростання українського експорту до решти світу. Станом на 2021 рік експорт товарів до решти країн світу (без Росії) перевищила докризовий рівень 2014 р. на 21,1%, а до ЄС – на 65,3%. Імпорт товарів з решти країн світу (за винятком Росії), навпаки, був характеризується швидшим зростанням порівняно з імпортом з ЄС-27. Станом на 2021 рік імпорт товарів з решта країн світу (без Росії) перевищила докризовий рівень 2014 року на 40,9%, а з ЄС – на 11,7%.

У рамках ПВЗВТ український експорт до ЄС став більш диверсифікованим і менш концентрований. У 2021 році порівняно з докризовим періодом 2014 року український експорт усіх широких товарних груп до ЄС-27 спостерігається зростання (рис. 2.5.)

- Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (- 2,5 млрд.дол., - 44,6 %, у 2021 р. порівняно з 2014 р.).
- Текстильні матеріали та текстильні вироби (+0,8 млрд. дол., + 13,2%).
- Деревина та вироби з деревини (+0,8 млрд. дол., + 66,6%).
- Мінеральні продукти (+2,3 млрд. дол., +37,7%).
- Готові харчові продукти (+0,6 млрд. дол., + 19,4%).
- Продукти рослинного походження (+6,8 млрд. дол., + 78,2%).
- Живі тварини; продукти тваринного походження (+0,3 млрд. дол., + 30%).
- Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (-0,3 млрд. дол., - 9,7%).
- Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (+0,5 млрд. дол., + 83,3%).
- Шкури необроблені, шкіра вичищена (+0,4 млрд. дол., + 33,3%).
- Недорогоцінні метали та вироби з них (+0,7 млрд. дол., + 4,6%).
- Різні промислові товари (+0,5 млрд. дол., + 41,6%).
- Жири та олії тваринного або рослинного походження (+ 3,2 млрд. дол., + 54,3%).
- Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів (- 0,4 млрд. дол., -20%).
- Вироби з каменю, гіпсу, цементу (+ 0,1 млрд. дол., + 16,6%).
- Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (-0,7 млрд. дол., - 50 %).

У результаті частки цих галузей в експорті України до ЄС-27 зросли (2021 порівняно з 2014):

- Мінеральні продукти – з 2014 р. на 11,3% до 2021 р. на 12,4%.
- Продукти рослинного походження – з 16,2 % до 22,8%.
- Живі тварини; продукти тваринного походження – з 1,9% до 2%.
- Деревина та вироби з деревини – з 2,3 % до 2,9%.
- Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – з 1,1% до 1,6%.
- Різні промислові товари – з 1,4% до 1,8%.

- Жири та олії тваринного або рослинного походження – з 7,1% до 10,3%.

Водночас в експорті України до ЄС-27 знизилася роль таких товарів:

- Готові харчові продукти – з 5,7% до 5,6%.
- Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – з 10,5% до 7,7%.
- Текстильні матеріали та текстильні вироби – з 1,5% до 1,3%.
- Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – з 5,7% до 4,1%.
- Шкури необроблені, шкіра вичищена – з 0,3% до 0,2%.
- Недорогоцінні метали та вироби з них – з 28,3% до 23,5%.
- Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів – з 1,8% до 0,8%.
- Вироби з каменю, гіпсу, цементу – з 0,9% до 0,8%.

Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – з 2,7% до 1% Розвиток товарної структури імпорту України з ЄС у рамках ПВЗВТ У 2021 році порівняно з 2014 роком імпорт України з ЄС-27 продемонстрував зростання (рис. 2.6.):

- Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (+5,5 млрд. дол., + 63,2 %, у 2021 р. порівняно з 2014 р.).
- Текстильні матеріали та текстильні вироби (+0,9 млрд. дол., + 50,1%).
- Деревина та вироби з деревини (+ 0,1 млрд. дол., + 33,3%).
- Мінеральні продукти (- 1,2 млрд. дол., - 7,5%).
- Готові харчові продукти (+1 млрд. дол., + 38,5%).
- Продукти рослинного походження (+0,1 млрд. дол., + 5 %).
- Живі тварини; продукти тваринного походження (+0,5 млрд. дол., + 45,5%).
- Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (+ 3,1 млрд. дол., - 42,6 %).
- Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них (+2,2 млрд. дол., + 33,3%).
- Шкури необроблені, шкіра вичищена (+0,1 млрд. дол., + 50 %).
- Недорогоцінні метали та вироби з них (+1,1 млрд. дол., + 33,3 %).
- Різні промислові товари (+ 0,4 млрд. дол., + 44,4 %).
- Жири та олії тваринного або рослинного походження (+ 0,1 млрд. дол., + 33,3 %).
- Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів (- 0,2 млрд. дол., - 15,4 %).
- Вироби з каменю, гіпсу, цементу (+ 0,1 млрд. дол., + 12,5 %).
- Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (+ 5 млрд. дол., + 192,3 %).

У результаті частки цих галузей в імпорті України до ЄС-27 зросли (2021 порівняно з 2014):

- Деревина та вироби з деревини – з 0,5 % до 0,6 %.
- Жири та олії тваринного або рослинного походження – з 0,6 % до 0,6 %.
- Готові харчові продукти – з 4,8 % до 4,9 %.
- Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – з 16 % до 19,5 %.
- Текстильні матеріали та текстильні вироби – з 3,5 % до 3,7 %.
- Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – з 12,5 % до 13,4 %.
- Шкури необроблені, шкіра вичищена – з 0,4% до 0,4%.
- Різні промислові товари – з 1,7 % до 1,8%.
- Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – з 4,9 % до 10,4 %.

Водночас в імпорті України до ЄС-27 знизилася роль таких товарів:

- Мінеральні продукти – з 2014 р. на 29,6 % до 2021 р. на 20,5 %.
- Продукти рослинного походження – з 3,7 % до 2,9 %.
- Живі тварини; продукти тваринного походження – з 2,1 % до 2%.
- Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – з 6,7 % до 6,6 %.
- Недорогоцінні метали та вироби з них – з 6,1 % до 6,0 %.
- Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів – з 2,4 % до 1,5 %.
- Вироби з каменю, гіпсу, цементу – з 1,5 % до 1,3 %.

У той же час імпорт деяких категорій знизився в 2021 році порівняно з 2014 роком, наприклад мінеральних продуктів, продуктів рослинного походження, маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів, вироби з каменю, гіпсу, цементу, недорогоцінних металів.

До основних напрямів українського експорту товарів серед країн ЄС-27 належать (2021 рік): Польща (19,5%), Італія (12,9%), Німеччина (10,7%), Нідерланди (8,4%), Іспанія (6,3%), Угорщина (6,1%), Румунія (5,8%) та Чехія (5,3%). Разом ці 8 країн становлять 75% обсягу експорту товарів з України на європейський ринок.

До основних напрямів імпорту товарів до України з країн ЄС-27 належать (2021 рік): Німеччина (21,7%), Польща (17,1%), Італія (9,2%), Франція (6,1%), Угорщина (5,4%), Чехія (5,1%), Литва (4,5%), Нідерланди (3,5%). Товари з цих країн також забезпечують 73% імпорту з країн ЄС.

2.2. Аналіз впливу Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі на зовнішню торгівлю товарами між Україною та ЄС

1 січня 2016 році - Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС (Угода) набула чинності, тоді у міністерстві економічного розвитку і торгівлі України не втомлювалися повторювати про переваги такого кроку. Але

взаємне відкриття українського та європейського ринків викликало в деяких експертів і низку побоювань.

Одне з побоювань, наприклад, полягало у тому, що вигода від запровадження ЗВТ буде непропорційною. Мовляв, конкурентоздатні європейські товари хлинуть на український ринок, в той час як українським продуктам буде вкрай важко знайти свою нішу на регульованому ринку ЄС. Сумніви висловлювалися також і щодо того, чи здатен Європейський Союз компенсувати для України болісний розрив із Росією, яка довгий час залишалася провідним торговельним партнером для Києва. Статистика свідчить, що побоювання значної диспропорції між експортом і імпортом в ЄС не виправдалися. Попри відносно невеликий розрив у цих показниках, Україна також збільшила експорт у європейському напрямку. Та попри певні успіхи, сальдо зовнішньої торгівлі з Євросоюзом залишається від'ємним.

Деякі експерти із питань міжнародної політики у 2014 р. були переконані, що підписання Угоди про асоціацію з ЄС, це лише один із кроків до європейської інтеграції [25, с. 96-98].

В звіті Кабміну від 1 січня 2020 року зазначалось, що Угода була виконана на 43%. За інформацією аналітичного центру "Український центр європейської політики", на липень 2020 року Україна виконала Угоду про асоціацію на 41,6%. Насамперед — за останні п'ять років Україна так і не змогла докорінним чином змінити товарну структуру свого експорту до ЄС. Бо більш ніж 50% експорту — це сировина: продовольча та металургійна [21, с. 103-105].

Є деякі позитивні зрушення у збільшенні питомої ваги продукції машинобудування та легкої промисловості. Вони складають 21,1% українського експорту до ЄС. Але така структура експорту — не оптимальна для України. Вона свідчить про нерівнозначність товарів, які Україна продає та які купує в Євросоюзі. Наприклад, українська сфера машинобудування, електроніки, хімічна промисловість досі не можуть надолужити падіння у 2014 році, спричинене закриттям російського ринку. І не отримали притомних перспектив збуту на ринку європейському.

Експорт товарів загалом поступово падав з 2011 р. (з 68,4 млрд. дол. до 36,4 млрд. дол.) у 2016 р. (-46,8%). Експорт товарів до ЄС в 2011 р. становив 17,4 млрд. дол., а в 2016 — 13,2 млрд. дол. (-24,1%). Експорт до інших країн світу з 2011 р. впав на 28,2% (з 42,2 млрд. дол. до 30,3 млрд. дол.).

Загальний імпорт у 2011 р. — 82,6 млрд. дол проти 39,2 млрд. дол. (-52,5%) у 2016 р., імпорт до країн ЄС з 2011 р. знизився на 32,2% (з 24,2 млрд. дол. до 16,4 млрд. дол.). Імпорт до інших країн світу в 2011 становив — 43,4 млрд. дол. проти 30,7 млрд. дол. у 2016 р. (-29,3%).

Протягом всього часу зберігається пасивне торговельне сальдо, тобто це перевищення обсягу імпорту над експортом країни. Проте після підписання угоди торговий баланс став більш стійким. З 2011 р. (від -6,8 до -2,1) у 2021 році.

Зовнішньоторговельний баланс після підписання угоди в 2016 році характеризується поступовим зростанням, в 2021 р. становив 55,7 млрд. дол. в порівнянні з 2011 (41,6 млрд. дол.) виріс на 33,9 %.

З початком дії Угоди 1 січня 2016 року Україна застосовувала нульові ставки ввізного мита для близько 72% тарифних ліній щодо товарів з ЄС. Близько 38% ставок MFN вже були нульовими до початку дії Угоди, а 34% Україна скасувала у 2016 році. До 2026 року в цілому близько 96,5% тарифних позицій України будуть нульовими для товарів з ЄС. Разом з тим, Україна виключила 367 тарифних ліній з тарифної лібералізації. Ці тарифні лінії належать до таких товарних груп як: продукти тваринного та рослинного походження, тваринні та рослинні жири та олії, готові харчові продукти та напої. Причому найвищі тарифи залишилися для цукру і кондитерських виробів з цукру, борошномельно-круп'яної продукції, м'яса та їстівних субпродуктів.

Відповідно до умов ПВЗВТ, розмір окремих тарифних квот ЄС поступово збільшувався протягом 5 років (у середньому на 10% в рік). Крім того, ЄС запроваджував додаткові тарифні квоти на окремі види сільськогосподарської та харчової продукції з України, яка користується найбільшим попитом в ЄС - з 1 жовтня 2017 р. терміном на 3 роки в рамках тимчасових додаткових торговельних преференцій ЄС. Також у 2019 році було внесено зміни до Додатка I-A до Угоди про асоціацію, які з 01.02.2020 змінили зобов'язання ЄС щодо обсягу та охоплення тарифних квот на м'ясо птиці [6, с. 1].

Дані свідчать про загальну тенденцію до збільшення рівня заповнення тарифних квот ЄС українськими експортерами від початку їхнього застосування. Також є тенденція до збільшення використання квот для товарних позицій з вищим ступенем переробки – такі як оброблений крохмаль, крупи, оброблена продукція із зернових тощо

Протягом 2016-2020 років Україна повністю заповнювала 10-12 тарифних квот. Зокрема, у 2020 році Україна повністю заповнювала 12 тарифних квот ЄС: мед; оброблені помідори; яблучний та виноградний соки; ячмінна крупа, оброблене зерно та борошно; цукор; крохмаль; оброблений крохмаль; яйця (основна); кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули; м'ясо птиці (основна); продукти переробки солоду та крохмалю; оброблена продукція із зернових. Високий рівень заповнення квоти (понад 70% обсягу квоти) також демонстрували: солод та пшенична клейковина; яйця (додаткова); висівки, відходи та залишки; часник; пшениця, пшеничне борошно та гранули.

У підсумку можна зазначити такі основні принципи для формування позиції України щодо перегляду Угоди про асоціацію відповідно до Статті 29:

- Подальша лібералізація двосторонньої торгівлі товарами з ЄС з метою збільшення обсягів безмитної і без квотної торгівлі та з врахуванням поточного виробничого та експортного потенціалу України та попиту в ЄС.

- Просування українського експорту з вищим ступенем переробки та доданої вартості. Переформатування/розділення окремих тарифних квот з метою збільшення і гарантування доступу для товарів з вищим ступенем переробки та доданої вартості.
- Підтримка діяльності та участі МСП у торгівлі з ЄС – збільшення доступу на ринок ЄС для товарів, у виробництві яких бере участь значна кількість МСП.
- Збільшення участі України у регіональних ланцюгах доданої вартості ЄС, скорочення та наближення ланцюгів поставок до кордонів ЄС.
- Збільшення доступу для органічного експорту з України до ЄС для розвитку регіональних виробничих ланцюгів органічної продукції між країнами, сприяння розвитку органічного виробництва в Україні в рамках участі України у Зеленому курсі ЄС.
- Перегляд з метою подальшого скасування/зменшення ставок ввізних мит ЄС для окремих промислових та сільськогосподарських позицій українського експорту до ЄС, до яких все ще застосовуються ненульові ставки.[22, с. 23-24].

2.3. Аналіз чинників зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС в умовах дії Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі

Економічний розвиток та міжнародна торгівля являють собою складні, взаємообумовлені процеси, які є результатом взаємодії різних чинників: економічних, політичних, соціальних. На різних етапах розвитку країни ті чи інші чинники можуть відігравати роль основного двигуна зростання. Однак у більшості випадків економічний розвиток, а через це й міжнародну торгівлю, стимулюють такі чинники, як інновації та технологічні зрушення, які підвищують ефективність діяльності та створюють нові конкурентні переваги; рівень економічної свободи, який свідчить про наявність ринкової економіки; природно-географічні умови, які формують природні конкурентні переваги; якість підготовки робочої сили.

Можна відзначити, що разом із суттєвим прогресом європейської гармонізації системи технічного регулювання, досягнутої завдяки фінансовій та технічній допомозі ЄС, існують проблеми уповільнення темпів розвитку технічного регулювання, а також невідповідності новим умовам торгівлі в рамках ЗВТ з ЄС. До причин повільних зрушень у сфері технічного регулювання в Україні слід віднести [13, с.101]:

1. відсутність комплексного підходу до змін законодавства у сфері технічного регулювання та зрозумілої стратегії національної системи технічного регулювання;
2. відсутність гармонізованих стандартів України з базових експортних груп промислової продукції (енергомашинобудування, залізничний транспорт, хімічна, будівельна та легка промисловість);

3. недостатня робота з ведення діалогу з боку українських інституцій з відповідними європейськими, такими як Європейський комітет зі стандартизації, Європейський комітет електротехнічної стандартизації, Європейський інститут у сфері телекомунікацій;

4. млява поінформованість галузевих асоціацій та товаровиробників щодо правил та процедур технічного регулювання ЄС;

5. відсутність стимулів до застосування принципів добровільності стосовно розроблення та дотримання вимог національних технічних регламентів; 6. зміщення акцентів з якості товарів на їх рівень безпеки;

7. недосконала організаційна та інституційна забезпеченість процесу гармонізації стандартів та технічних регламентів; 8. необґрунтовані витрати на акредитацію лабораторій та органів оцінки відповідності. Таким чином, варто взяти до уваги досвід функціонування європейської системи технічного регулювання.

Якщо порівнювати можливі наслідки від процесу усунення бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС, то можна з впевненістю сказати, що сильних сторін і можливостей у нього більше, ніж недоліків та загроз, як видно з таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

SWOT-аналіз усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС

Сильні	Слабкі
інституційне зближення з нормами ЄС завдяки адаптації законодавства; впровадження ефективних норм ринкового нагляду за контролем продукції; забезпечення доступу українських товарів та послуг на ринок ЄС; підвищення стандартів виробництва та продукції; перегляд необхідності обов'язкового ліцензування	фінансові витрати на оновлення або модернізацію наявних виробничих потужностей, підвищення кваліфікації персоналу; інвестиції в енергозбереження; усунення технічних бар'єрів між Україною та ЄС потребує фінансової та технічної допомоги з боку ЄС; український експортер має отримати сертифікат походження EUR.1, аби скористатися пільгами в рамках Угоди про асоціацію
Можливості	Загрози
мита на ввезення європейських товарів будуть знижуватися поступово, тому в українських виробників є час на адаптацію, який варто витратити на вивчення ринку ЄС та побудову стратегії власного підприємства; підвищення конкурентоспроможності товарів надасть можливість підприємству конкурувати на рівних умовах в ЄС, виходити на ринки третіх країн, а отже збільшувати прибутки; з'являються додаткові можливості для нових виробників та експортерів, за умови оцінки відповідності своєї продукції вимогам виробництва, якості та безпечності, прийнятими в ЄС; можливість пошуків потенційних партнерів в ЄС	необхідність оцінки ризиків для галузей, адже двостороннє зниження мит посилить конкуренцію окремих вітчизняних виробників; процес гармонізації законодавства потребує ухвалення відповідних законів Верховною Радою у відповідні строки, що може затягуватися та не виконуватися вчасно; можуть виникати складнощі у виробників та експортерів в обізнаності щодо умов доступу на ринки ЄС.

Джерело: розроблено автором

Наразі негативний вплив на розвиток дає і війна в Україні. За даними Держстату, у довоєнному 2021 році обсяги роздрібної торгівлі в Україні зросли майже на 11% порівняно із попереднім роком. Але під час війни торгівля, як галузь, що є ланкою між виробниками та покупцями, зазнає ударів з багатьох боків.

- Знищення підприємств або обмеження виробництва змушує торгівців шукати нових постачальників.
- Руїнування дорожньої та складської інфраструктури - будувати нову логістику поставок.
- Масове переселення та втрата роботи, а відтак і доходів покупцями - змінювати та звужувати асортимент.
- А на додачу до всього цього ще й забезпечувати регулярну доставку товарів тоді, коли пальне подорожчало удвічі і є дефіцитом.

В умовах війни наш експорт до Азії стрімко обвалився (у квітні 2022-го до 0,2 млрд. дол. проти 1,9 млрд. дол. минулого року). Причому майже 30% із цих обсягів (57,6 млн. дол.) становили постачання до двох чорноморських сусідів України — Туреччини та Грузії. Натомість до Китаю реалізація української продукції зменшилася взагалі мало не у 20 разів (до 43,5 млн. дол. порівняно із 840,2 млн. дол. рік тому), до Індії — майже в 7 разів (29,3 млн. дол. проти 199,2 млн. дол. відповідно).

Проте імпорт готової продукції звідти до України зменшився заледве у 1,5–2 рази, пропорційно до зменшення ввозу товарів загалом. Наприклад, із Китаю — з 650 млн. до 330 млн. дол., з Туреччини — з 227,5 млн. дол. до 130 млн. дол., з Індії — з 74,3 млн. дол. до 51,5 млн. дол., з Кореї — з 53,9 млн. дол. до 31 млн. дол. Загалом із країн Азії у квітні надійшло продукції на 0,66 млрд. дол. порівняно із 1,3 млрд. дол. за цей самий час торік. Левову частку також завжди постачали морем, однак у випадку готової промислової продукції зміна логістичних ланцюжків через європейські порти й далі залізничним чи автотранспортом відбувається набагато швидше.[30, с. 101].

І в даних Державної митної служби це отримує підтвердження в показниках експорту відповідних виробів. У квітні значно збільшилися продажі закордон продукції деревообробної (181 млн. дол. проти 169,5 млн. дол.) та плодоовочеконсервної промисловості (18,9 млн. дол. проти 12,1 млн. дол.), різноманітних приладів (9,5 млн. дол. проти 9,1 млн. дол.), килимів (2,4 млн. дол. проти 2 млн. дол.). Майже на довоєнному рівні обсяги продажів закордон українського одягу (34,8 млн. дол. у квітні 2022 проти 35,1 млн. дол. у квітні 2021 р.). Електротехнічної та електронної продукції було експортовано на 252,5 млн. дол. порівняно з 280,2 млн. дол. у квітні 2021 р..

В інших галузях ситуація дещо гірша, однак втрати експорту непорівнювані з тими, що спостерігаються по зерну чи металургійній продукції. Наприклад, вивіз м'яса зменшився лише з 87 до 80 млн. дол., меблів — з 93,8 до 71,2 млн. дол., машин та механізмів — зі 145,2 до 109,3 млн. дол., виробів із чорних металів — з 92,3 до 68,6 млн. дол., колісного

транспорту — із 16 до 12,1 млн. дол., фармацевтичних товарів — з 24 до 17,2 млн. дол., взуття — з 16,5 до 10,9 млн. дол., парфумерно-косметичних засобів — з 10,2 до 8 млн. дол., спортивних товарів — з 9,9 до 8 млн. дол. Більше половини від довоєнних обсягів вивозу зберегли також виробники олії (274 проти 535,4 млн. дол.), скловиробів (13,8 проти 21,8 млн. дол. у квітні минулого року), паперово-картонної продукції (23,4 проти 38 млн. дол.), цукру та виробів із нього (12,1 проти 19,6 млн. дол.).

За даними Держстату у 2022 році Україна найбільше експортувала: зернові культури, жири та олії, продукти харчової промисловості, руди, деревина та вироби з неї, чорні метали, електричні машини (більше ніж 6% від загального обсягу експорту). Як бачимо, йдеться про продукцію із зазвичай значно більшою доданою вартістю і глибиною переробки. Натомість серед сировинної продукції, обсяги експорту якої зросли, можна назвати хіба насіння олійних (123,5 проти 74 млн. дол. у квітні 2021 р.).

Оприлюднені дані Держстату свідчать, що в березні, коли ситуація в економіці, особливо для експортерів, була найскладнішою, обсяги вивозу товарів із багатьох регіонів країни перевищували 60–70% від показників аналогічного місяця минулого року. А в більшості західних областей цей показник навіть значно зріс. Закономірно, що дуже значні втрати експорту були зафіксовані в регіонах, на території яких у березні тривали бойові дії, як от Київська, Запорізька та Миколаївська, і особливо Чернігівська, Харківська та Сумська області. А з Донецької, Луганської та Херсонської експорт фактично припинився зовсім.

23 червня 2022 р. лідери 27 країн-членів ЄС ухвалили рішення про надання Україні статусу кандидата на членство в ЄС. При цьому такий статус дає можливість скористатись інструментом передвступної допомоги - фінансової програми, яка допомагає країнам-кандидатам проводити політичні, інституційні, соціальні та економічні реформи, необхідні для вирішення складних переговорів.

Висновки до 2 розділу

Вступ України до ЄС буде вагомим стимулом для зростання торгівлі, продовження реформування держави та виходу на якісно інший рівень розвитку нашої держави, оскільки головна перевага вступу до ЄС полягає у можливості виходу України на один рівень з провідними країнами Європи та прийняття її до об'єднання вільних, економічно розвинутих держав. При цьому як свідчить досвід інших країн вступ країни до ЄС несе цілу низку переваг як для громадян так і для бізнесу.

До загальних переваг можна віднести: стабільність, демократія; реформування недієздатного національного судочинства; участь в Європейській колективній безпеці; антикорупційна політика; стимулювання зростання ВВП, збільшення робочих місць, підвищення рівня зарплат та пенсій; зниження цін на товари та підвищення якості цих товарів; зростання

внутрішнього ринку та внутрішнього попиту; вільний рух робочої сили, товарів, послуг та капіталу; розширення можливостей для освіти; підвищення соціального захисту; ефективний захист прав людини в інституціях ЄС; доступ до ринку в 450 мільйонів споживачів.

До макроекономічних наслідків: зростання надходжень прямих іноземних інвестицій через підвищення довіри бізнесу; зниження ризиків, більш мобільна робоча сила; доступ до ринків третіх країн; підвищення ефективності транспортної логістики; енергетична безпека; зростання доступу до технологій, підвищення рівня іноваційності у зв'язку з посилення рівня конкуренції; державна допомога ЄС, доступ до фінансових установ та фондів у межах ЄС; зростання експортних продажів, зростання промислового виробництва, диверсифікація.

До переваг для компаній: розширення доступу до фондів ЄС та програм підтримки малого та середнього бізнесу; розширення доступу до програм кредитування; допомога фермерським господарствам; прозорість правил оподаткування та бухгалтерського обліку; відсутність митних або кількісних обмежень в межах ЄС; спрощені адміністративні процедури при торгівлі з іншими країнами-членами ЄС; доступ до ринку з 450 мільйонами споживачів.

Із приходом ПВЗВТ Україна отримала торговельні преференції – безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни тощо). За 4 видами встановлено додаткові обсяги. У свою чергу, Україна встановила тарифні квоти для 3-х видів товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор) та передбачила додаткові обсяги ще для 2-х.

Україна входить до ТОП-10 найбільших постачальників агропродукції до ЄС (8-ме місце). Водночас, за багатьма позиціями Україна традиційно посідає перші місця, займаючи суттєві ніші ринку: по пшениці – 32% від загального імпорту ЄС, кукурудзі – 62%, ячменю – 74%, вівсу – 68%. У свою чергу, Україна імпортує з ЄС зернові культури, насіння олійних, какао-боби і шоколад, різні харчові продукти, спирт і алкогольні напої, відходи переробної промисловості та тютюнові вироби. За підсумками таких даних легко визначити, що Угоди про розширену та всеосяжну зону вільної торгівлі принесла українським виробникам додаткові можливості для експорту і з кожним роком набирає обертів.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З ЄС В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО РОЗШИРЕНУ ТА ВСЕОСЯЖНУ ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Заходи, спрямовані на розвиток зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС

Ключовою відмінністю ЗВТ з ЄС від класичних зон вільної торгівлі є поширення режиму вільної торгівлі на сектор послуг та лібералізація руху робочої сили, а також широка програма адаптації економічного та секторального законодавства України до норм та стандартів Європейського Союзу, яка дозволить усунути нетарифні бар'єри для українського експорту до внутрішнього ринку ЄС. Зона вільної торгівлі, з одного боку, розширює доступ українських товарів та послуг до потужного ринку ЄС, полегшує доступ європейських інвестицій в Україну. Однак, з іншого боку, полегшений доступ імпорту високоякісних товарів і послуг з ЄС в Україну створює додаткову конкуренцію українським виробникам. У зв'язку з цим, виникає об'єктивна необхідність проведення оцінки впливу підписання угоди, що дозволить визначити переваги та можливі ризики, які матимуть негативні наслідки для економіки України.

Серед основних здобутків від укладення Угоди загалом можна виділити багато факторів.

Покращення умов експорту до ЄС української продукції в першу чергу за рахунок скасування увізного мита, а також зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарської продукцією. Запровадження зони вільної торгівлі надасть додаткові переваги вітчизняним експортерам на ринку з достатньо високим захистом. Згідно досягнутих домовленостей лібералізація охоплює більш ніж 97% тарифних ліній (або більше 95% обсягу двосторонньої торгівлі між Сторонами). При цьому, скасування увізних мит ЄС по більшості товарів відбудеться вже в перший рік дії угоди (по 99% тарифних ліній). Крім того, українські експортери матимуть додаткову перевагу по товарах по яких ЄС запропонував встановлення тарифних квот. Зокрема йдеться про м'ясо свинини, курятини, цукор то тощо. Зазначені товари є чутливими для ЄС та зазвичай вилучаються з режиму лібералізації при укладенні Угод про вільну торгівлю тобто підпадають під загальний режим оподаткування при митному оформленні. Водночас в результаті переговорів Україна отримала можливість завозити певні обсяги даних товарів без справляння увізних мит. При цьому мова не йде про обмеження обсягів імпорту, а лише про те, що імпорт зазначених товарів понад визначений обсяг підпадатиме під загальний режим імпорту, тобто оподатковуватиметься за тими ж умовами які діють для України сьогодні [9, с.234].

Збільшення кількості зайнятих економічною діяльністю, приріст відносно базового рівня очікується в основному, за рахунок таких видів економічної діяльності, як сільське господарство та харчова промисловість, торгівля та ремонт, транспорт. Водночас очікується незначне зменшення кількості зайнятих у хімічній промисловості, виробництві машин та устаткування.

Заохочення прямих іноземних інвестицій в Україну, створення ЗВТ з ЄС стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до

країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки. Покращення ділового та інвестиційного клімату для національних бізнес – операторів, процес адаптації законодавства в рамках ЗВТ та підвищення якості його імплементації матиме результатом покращення умов для ведення бізнесу в Україні в цілому [11, с.294].

Переваги для українських споживачів, поступове усунення наявних митних тарифів та нормативно-правових бар'єрів підвищить розмаїття та якість продуктів та послуг, доступних для споживачів. Окрім цього, конкурентний тиск, що його породжуватиме лібералізація доступу до ринків, спонукатиме до спеціалізації, в такий спосіб стимулюючи інновації та знижуючи вартість виробництва та відмова ЄС від застосування експортних субсидій в торгівлі з Україною.

Отже, потенційними перевагами створення поглибленої зони вільної торгівлі України і ЄС є:

- сприяння подоланню наслідків світової фінансово - економічної кризи (через поживлення експортної діяльності, припливу інвестиційних ресурсів, використання європейського досвіду антикризових програм і кредитів ЄС);
- надання додаткового прискорення темпам зростання ВВП;
- поліпшення структури експорту і сальдо платіжного балансу України;
- покращення розвитку експорторієнтованих галузей (металургії, хімічної промисловості, сільського господарства), рибної і легкої промисловості;
- зростання надходжень іноземних інвестицій;
- одержання доступу до передових високих технологій;
- поліпшення доступу до якісніших і дешевших товарів і послуг;
- прискорення зростання добробуту населення.

До ризиків створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною і ЄС належать:

- посилення конкуренції з підприємствами ЄС на ринку України;
- банкрутство неконкурентоспроможних підприємств;
- збільшення витрат українських підприємств на адаптацію до стандартів і норм ЄС (стандартів продовольчої безпеки, директиви REACH тощо);
- збільшення витрат на адаптацію законодавства України щодо законодавства ЄС;
- закріплення переважання сировинної та низько технологічної продукції в структурі товарного експорту України;
- зростання від'ємного сальдо в торгівлі між Україною та ЄС [14, с.395].

На сьогодні існує низка перешкод, які ускладнюють переговорний процес, наприклад:

- недостатнє координування позицій урядових і ділових кіл України на переговорах;
- намагання третіх сторін вплинути на включення до тексту Угоди не вигідних для України умов;
- надмірна утаємниченість переговорного процесу з української сторони (українські бізнес - асоціації отримують інформацію про деталі

переговорів від європейських бізнес - асоціацій, а не від Міністерства економіки України);

- міжвідомча неузгодженість: між Міністерством економіки України, Міністерством аграрної політики України та Держспоживстандартом України у сфері прискорення гармонізації стандартів та технічних регламентів України щодо вимог законодавства Європейського Союзу.
- обмежене фінансове забезпечення процесу адаптації стандартів України до стандартів ЄС.
- обмежене фінансово - ресурсне забезпечення процесу переговорів;
- некваліфікована підготовка тарифних пропозицій (деякі тарифи, які вдалося відстояти Україні шляхом переговорів з питань вступу до СОТ, виявилися або зависокими (30 % для соняшникової олії), або непотрібними.

3.2. Пріоритетні напрями розвитку співпраці в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС

Угода має сприяти розвитку інноваційного підприємництва, яке є однією з важливих конкурентних переваг країн ЄС. Конкурентоспроможність МСП може бути покращена за рахунок поширення їх кластерної організації, оскільки кластери традиційно розглядаються у практиці ЄС як інструмент підвищення конкурентоспроможності. Кластерна модель широко застосовується для організації інноваційного підприємництва. Спираючись на Угоду, Україна може звернутися за допомогою до ЄС для надання методичної підтримки реалізації виходу українських МСП на ринки ЄС, утворення експортних консорціумів, експортоорієнтованих кластерів, державних інституцій фінансової та організаційної підтримки експортерів [14, с. 368-369].

Для українських виробників Угода дає змогу зробити торгівлю на європейському ринку простішою та дешевшою. Після імплементації Угоди в Україні мають покращитися правила конкуренції, спростяться умови руху капіталів. Очевидно, що ці переваги мають сенс лише для підприємств, які працюють легально. Переваги Угоди можуть ще довго залишатися нереалізованими для українських підприємств, якщо вони будуть працювати, використовуючи тіньові схеми. На сьогодні близько 40 % економіки України працює в «тіні» [14, с.197]. Відсутність ефективних реформ в умовах воєнного конфлікту на Сході сприяє лише розвитку нових тіньових схем.

Зміни у торгівлі між Україною та ЄС у результаті дії Угоди будуть поступовими й залежатимуть певним чином також від успіхів України в адаптації свого законодавства до законодавства ЄС. Незважаючи на тарифну лібералізацію, перешкодою для виходу українських товарів на ринок ЄС залишаються саме нетарифні бар'єри. Мається на увазі різниця у технічних регламентах, стандартах, системах оцінки відповідності, системах контролю якості та безпеки продукції, а також у підходах до функціонування ринку як

такого. Тому Україна, насамперед, має привести свою систему технічного регулювання у відповідність до європейської. Це дасть змогу нашим підприємствам не витратити час та кошти для проходження обов'язкової сертифікації на території ЄС, адже це можна буде робити в Україні.

Перш за все, ЗВТ є взаємною угодою, яка відкриває українським підприємствам такі ж можливості на ринках ЄС, як і для європейських компаній – на українському ринку. Насправді, через те що відповідно до положень ЗВТ ЄС має відкрити доступ до свого ринку швидше, ніж Україна, протягом перших років після підписання ЗВТ Україна матиме кращі умови доступу до ринку ЄС, ніж ЄС матиме для доступу до ринку Україна. Для того, щоб Україна могла легко та ефективно продавати свої товари на цьому ринку, відповідні регламенти, стандарти вимоги щодо безпечності продукції мають бути гармонізовані відповідно до вимог ЄС. Після гармонізації та впровадження ЗВТ, більш тісна економічна інтеграція забезпечить українським товарам кращі умови доступу до ринку ЄС.

Одним з головніших наслідків ЗВТ для підприємств-скасування ввізного мита для більш ніж 97% усіх товарів, що експортуються з України до ЄС, включаючи сільськогосподарські товари. Тільки для 3% експорту мита не будуть повністю скасовані. Навіть для цих товарів певна частина експорту в межах тарифних квот буде здійснюватися на безмитній основі. Разом з тим, така частка обмеженого експорту є досить суттєвою[8, с. 112].

З урахуванням міжнародного досвіду функціонування ЗВТ, короткострокова втрата бюджетних надходжень у зв'язку з лібералізацією митних тарифів буде компенсована за рахунок зростання інших статей бюджетних надходжень за рахунок внутрішніх податків; заохочення прямих іноземних інвестицій в Україну: створення ЗВТ з ЄС стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки; покращення ділового та інвестиційного клімату для національних бізнес операторів: процес адаптації законодавства в рамках ЗВТ та підвищення якості його імплементації матиме результатом покращення умов для ведення бізнесу в Україні в цілому; переваги для українських споживачів: поступове усунення наявних митних тарифів та нормативно-правових бар'єрів підвищить розмаїття та якість продуктів та послуг, доступних для споживачів. Окрім цього, конкурентний тиск, що його породжуватиме лібералізація доступу до ринків, спонукатиме до спеціалізації, в такий спосіб стимулюючи інновації та знижуючи вартість виробництва; відмова ЄС від застосування експортних субсидій в торгівлі з Україною.

Крім цього, результатом завершення адміністративних реформ, які мають бути впроваджені для реалізації зобов'язань України за Угодою, буде підвищення ефективності роботи системи державного управління у сфері безпечності харчових продуктів та приведення її у відповідність до вимог ЄС. Реформування сфери технічного регулювання призведе до прийняття та

впровадження технічних регламентів на конкретну промислову продукцію, які базуються на основних положеннях актів ЄС; створення відповідної інфраструктури призначених органів з оцінки відповідності та до оснащення випробувальних лабораторій і здійснення їх акредитації, а також до модернізації виробництва для забезпечення випуску продукції згідно з вимогами технічних регламентів. Це, в свою чергу дозволить вітчизняним виробникам на рівні конкурувати з їх європейськими контрагентами [10, с.192].

3.3. Заходи з оптимізації режиму взаємної торгівлі між Україною та ЄС

Результати аналізу зовнішньоторговельних відносин України з ЄС, а також узагальнення даних, одержаних шляхом анкетування вітчизняних виробників та експертів, засвідчують, що перспективи активізації та якісної реструктуризації вітчизняних експортних поставок на європейський ринок лежать у трьох сферах:

- модифікація положень угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі, що відповідає поточним інтересам українських виробників й економіки в цілому (переважно у площині перегляду обсягів безмитних тарифних квот, перегляду політики ЄС щодо субсидіювання експорту (або запровадження компенсаторних механізмів для України) та рудиментарних залишків тарифних обмежень);

- вирішення актуальних проблем економічного співробітництва з ЄС, які виходять за межі угоди про асоціацію (реалізація Європейського зеленого курсу, транспортна стратегія ЄС, промисловий діалог щодо деяких заходів економічної політики в Україні, зокрема запровадження критерію локалізації в публічних закупівлях, збереження мораторію на експорт лісу-кругляку та ін.);

- формування в Україні комплексної і дієвої системи державної підтримки вітчизняного виробництва та експорту передусім несировинної продукції через низку спеціалізованих інституцій (експортно-кредитне агентство, офіційні торгові представництва, індустриальні парки, технічні імпортери тощо). [19, с.278-279].

Виклик для України полягає в тому, що ЄС позиціонує себе як глобальний лідер, готовий просувати свій порядок денний у сфері охорони довкілля, зміни клімату та енергетичної політики. Поширювати свій вплив у рамках реалізації Зеленого курсу ЄС планує, у тому числі, за допомогою обмежувальної торгової політики задля скорочення так званого «карбонового сліду» у товарах і послугах, що надходять на європейський ринок. На практиці це означатиме встановлення додаткового ввізного мита (механізм карбонового коригування імпорту) на ту продукцію, виробництво й перевезення якої спричинили до викидів парникових газів, більших ніж передбачено цілями Європейського зеленого курсу. Таким чином, постає реальна загроза, що невдовзі для доступу на ринки ЄС українські виробники

повинні будуть відповідати тим же амбітним екологічним вимогам, що й виробники з країн ЄС, хоча, вочевидь, і близько не матимуть фінансової допомоги на модернізацію такого рівня, як виробники з країн-членів ЄС. За таких умов встановлення по відношенню до України критеріїв Європейського зеленого курсу означатиме фактично закриття низки ринків для вітчизняних експортерів до ЄС. [11, с.103].

У відповідь на зміну в ЄС законодавства щодо торговельного захисту, яка дає можливість вводити набагато вищі ставки антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних мит по відношенню до українських виробників, Україні доцільно також провести реформу відповідного законодавства. Зокрема, необхідно:

- поліпшити методологію розрахунку мит за результатами розслідування;
- створити базу даних для зацікавлених сторін розслідування;
- розпочати застосовувати заходи до товарів, що походять із спільної митної території ЄС, а не конкретної країни-члена об'єднання. Тим більше, що заходи торговельного захисту, які застосовує проти України ЄС, поширюються на всі країни-члени ЄС.

Ефективним переговорним майданчиком для донесення цієї позиції може стати Промисловий діалог (Діалог високого рівня Україна-ЄС з горизонтальних питань та окремих секторів промисловості), започаткований у 2016 р. Якісною особливістю промдіалогу є те, що поряд з традиційними механізмами він також має потужну бізнес-складову, що сприяє налагодженню прямих контактів між бізнес-асоціаціями України та ЄС і допомагає вітчизняним промисловцям легше взаємодіяти з колегами з держав-членів ЄС. Більше того, промдіалог від початку свого заснування, серед інших, поєднує питання публічних закупівель і розвитку промислового співробітництва у галузевому вимірі. [12, с.113].

Цілі промдіалогу повністю збігаються із задекларованими цілями запровадження вимог щодо локалізації у публічних закупівлях України. Це:

- сприяння ефективному вирішенню проблем, з якими стикається українська промисловість;
- підвищення довіри між представниками бізнесу України та ЄС з метою усунення негативних стереотипів щодо промислового потенціалу України;
- забезпечення участі в глобальних, європейських і регіональних ланцюгах поставок, розвиток співпраці з підприємствами країн-членів ЄС, а також вивчення і застосування передового досвіду з метою вдосконалення управління промисловим виробництвом;
- застосування європейських стандартів якості в промисловому виробництві;
- сприяння залученню технологічних та інноваційних рішень.

Дослідниками змодельовано п'ять можливих сценаріїв розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, щоб оцінити вплив подальшої лібералізації торгівлі на імпорт ЄС з України (Таблиця 3.2.).

Таблиця 3.2.

Специфікація сценаріїв лібералізації торговельного режиму між Україною та ЄС

Сценарій	Повне скасування митних заходів	Членство України у ЄС	Зменшення рівня нетарифних заходів (НТЗ), %
Сценарій 1: Усунення мит	Так	Ні	0
Сценарій 2: Членство у ЄС	Так	Так	100
Сценарій 3: 25% гармонізація НТЗ	Ні	Ні	25
Сценарій 4: 50% гармонізація НТЗ	Ні	Ні	50
Сценарій 5: Повна гармонізація НТЗ	Ні	Ні	100

Джерело: [35, с. 234-235].

Сценарій 1 передбачає, що всі інші тарифи, що застосовуються між ЄС та Україною, будуть скасовані.

Сценарій 2 передбачає повну інтеграцію України з ЄС і вступ до нього.

Сценарій 3 передбачає зменшення впливу НТЗ на імпорт ЄС з України на 25%.

Сценарій 4 передбачає зменшення впливу НТЗ на імпорт ЄС з України на 50%.

Сценарій 5 передбачає повну регуляторну гармонізацію та усунення нетарифних бар'єрів щодо доступу на ринок ЄС, але без приєднання України до ЄС. Для розрахунку впливу сформульованих сценаріїв ми використовуємо припущення про малу відкриту економіку, тому лібералізація торгівлі між ЄС та Україною має вплив другого порядку на світові ціни.

Висновки до 3 розділу

Щоб скористатися всіма перевагами від Угоди про асоціацію український бізнес має займати активну позицію та ретельно аналізувати, як кожне положення цієї Угоди вплине на їхню діяльність.

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

Водночас не слід забувати про наявні бар'єри на шляху розвитку двосторонніх торговельних відносин безпосередньо з боку України, серед яких необхідно назвати такі: непрозора та неефективна система повернення експортерам заборгованості за ПДВ; тривалі та громіздкі процедури митного оформлення («очищення»); обмеження на державні закупівлі зарубіжних

операторів; вітчизняна система визначення митної вартості змінена відповідно до стандартів СОТ; забезпечення належного дотримання прав інтелектуальної власності.

Можемо підсумувати і зазначити, що для успішного виходу на ринок ЄС і забезпечення належної конкурентоспроможності вітчизняний виробник повинен дотримуватися трьох важливих правил: чітко розуміти цільову аудиторію свого товару; дотримуватися всіх до єдиного стандартів якості, безпеки та сертифікації нового для себе ринку збуту; з нуля будувати торговельні відносини з новим покупцем, що принесе дохід в довгостроковій перспективі.

Проблемами торговельно-економічних відносин України ЄС, що виходять за межі угоди про асоціацію, проте потребують негайного розгляду й укладання домовленостей з європейськими партнерами, є: виведення українських експортерів з-під загрози використання щодо них механізму карбонового коригування імпорту у рамках реалізації Європейського зеленого курсу; урегулювання питання лібералізації транспортних перевезень у торгівлі з ЄС; у відповідь на трансформацію законодавства ЄС щодо антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних мит удосконалити власні підходи до використання відповідних інструментів; налагодження промислового діалогу з урядовою та бізнес-спільнотою ЄС з метою роз'яснення та адвокації перспективних заходів промислової політики України.

ВИСНОВКИ

Таким чином, після проведеного в кваліфікаційній роботі дослідження з торгівлі товарами між Україною та ЄС в умовах Угоди про всеохоплюючу та вільну торгівлю, можна дійти наступних висновків.

Зовнішня торгівля товарами — це торгівля однієї країни з іншими країнами, яка складається з вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів. У сукупності зовнішня торгівля різних держав утворює міжнародну торгівлю. Її слід розглядати з двох позицій - операційної та державно-політичної. Операційний підхід трактує міжнародну торгівлю як процес безпосереднього обміну товарами між суб'єктами міжнародних економічних відносин. Державно-політичний підхід визначає міжнародну торгівлю як особливий тип суспільних відносин, що виникає в процесі і з приводу обміну товарами між державами, що мають власні зовнішньополітичні і зовнішньоторговельні політики.

У вересні 2014 року Верховна Рада ратифікувала Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, частиною якої є домовленості про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Сторони зобов'язались не запроваджувати або зберігати в силі будь-які мита, податки та інші еквівалентні заходи, що накладаються на вивезення товарів. Вивізні мита, що діють в Україні, повинні поступово знижуватись протягом 10 років,

починаючи з дати набуття чинності Угодою. Упродовж 15-ти років Україна може застосовувати захисні заходи щодо вивізного мита у випадку, якщо впродовж будь-якого одного року після набуття Угодою чинності сумарний обсяг експорту товару, щодо якого скасовується експортне мито, з України до ЄС перевищуватиме визначений граничний обсяг. ПВЗВТ з ЄС має одну важливу особливість, а саме сильний регулюючий та інституційний характер. ПВЗВТ з ЄС має призвести до значного узгодження нормативної практики України з європейськими правилами й нормами у сферах, пов'язаних із торгівлею.

Представлені підходи оцінки впливу ЗВТ передбачають комплексність аналізу та можуть доповнити існуючі дослідження щодо моделей загальної ринкової рівноваги, тим самим створять необхідні передумови для системного аналізу статичних та динамічних ефектів при виконанні умов Угоди. Між тим в умовах, коли статистичні дані є неповними, можна застосовувати простий статистичний апарат для аналізу ефекту та ефективності від реалізації Угоди про вільну торгівлю.

Із набуттям чинності ПВЗВТ зростання експорту товарів України до ЄС-27 відновився із середньорічним темпом зростання 14,8% протягом 2016-2019 років. Загалом експорт товарів до ЄС-27 збільшився на 59,1% (+7,5 млрд. дол.) у 2019 році порівняно з 2015 роком (до ПВЗВТ). У 2020 році через економічний спад і зниження попиту на тлі глобальної пандемії торгівля між Україною та ЄС зменшилась. Експорт товарів України до ЄС-27 впав на 10,9%, імпорт товарів з ЄС-27 зменшилася на 4,9%. Натомість у 2021 році через різке зростання попиту та цін на світових ринках ЄС-Україна відновила торгівля товарами як за експортними, так і за імпортними операціями, причому зростання експорту значно перевищило темпи зростання імпорту. У 2021 році експорт товарів до ЄС-27 зріс на 49,4% порівняно з попереднім роком і досяг 26,8 млрд. дол.

У рамках ПВЗВТ український експорт до ЄС став більш диверсифікованим і менш концентрований. У 2021 році порівняно з докризовим періодом 2014 року український експорт усіх широких товарних груп до ЄС-27 спостерігається зростання: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (- 2,5 млрд.дол., - 44,6 %, у 2021 р. порівняно з 2014 р.); екстильні матеріали та текстильні вироби (+0,8 млрд. дол., + 13,2%); деревина та вироби з деревини (+0,8 млрд. дол., + 66,6%); мінеральні продукти (+2,3 млрд. дол., +37,7%) тощо. Водночас в експорті України до ЄС-27 знизилася роль таких товарів: готові харчові продукти – з 5,7% до 5,6%; машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – з 10,5% до 7,7%; текстильні матеріали та текстильні вироби – з 1,5% до 1,3%; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – з 5,7% до 4,1% тощо.

Розвиток товарної структури імпорту України з ЄС у рамках ПВЗВТ У 2021 році порівняно з 2014 роком імпорт України з ЄС-27 продемонстрував зростання: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання

(+5,5 млрд. дол., + 63,2 %, у 2021 р. порівняно з 2014 р.); текстильні матеріали та текстильні вироби (+0,9 млрд. дол., + 50,1%); деревина та вироби з деревини (+ 0,1 млрд. дол., + 33,3%); мінеральні продукти (- 1,2 млрд. дол., - 7,5%) тощо. Водночас в імпорті України до ЄС-27 знизилася роль таких товарів: мінеральні продукти – з 2014 р. на 29,6 % до 2021 р. на 20,5 %; продукти рослинного походження – з 3,7 % до 2,9 %; живі тварини; продукти тваринного походження – з 2,1 % до 2%; полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – з 6,7 % до 6,6 % тощо.

У результаті лібералізації доступу на ринок ЄС в рамках Угоди та переорієнтації торгівлі частка ЄС в експорті та імпорті товарів України значно зросла. Частка ЄС-27 у загальному експорті товарів України в середньому становила 29,9% у 2014-2016 роках та 38,7% у 2019-2021 роках. Частка ЄС-27 у загальному імпорті товарів в середньому становила 37% у 2014-2016 роках та 40,7% у 2019-2021 роках.

До 2023 року в цілому близько 95,8% тарифних позицій ЄС будуть нульовими для продукції з України. Разом з тим, 400 тарифних ліній були виключені ЄС з тарифної лібералізації. Ці тарифні лінії належать до таких товарних груп як: продукція тваринного та рослинного походження, готові харчові продукти та хімічна продукція. Дані свідчать про загальну тенденцію до збільшення рівня заповнення тарифних квот ЄС українськими експортерами від початку їхнього застосування. Також є тенденція до збільшення використання квот для товарних позицій з вищим ступенем переробки – такі як оброблений крохмаль, крупи, оброблена продукція із зернових тощо.

До причин повільних зрушень у сфері технічного регулювання в Україні слід віднести: відсутність комплексного підходу до змін законодавства у сфері технічного регулювання та зрозумілої стратегії національної системи технічного регулювання; відсутність гармонізованих стандартів України з базових експортних груп промислової продукції (енергомашинобудування, залізничний транспорт, хімічна, будівельна та легка промисловість); недостатня робота з ведення діалогу з боку українських інституцій з відповідними європейськими, такими як Європейський комітет зі стандартизації, Європейський комітет електротехнічної стандартизації, Європейський інститут у сфері телекомунікацій; млява поінформованість галузевих асоціацій та товаровиробників щодо правил та процедур технічного регулювання ЄС; відсутність стимулів до застосування принципів добровільності стосовно розроблення та дотримання вимог національних технічних регламентів; 6. зміщення акцентів з якості товарів на їх рівень безпеки; недосконалі організаційна та інституційна забезпеченість процесу гармонізації стандартів та технічних регламентів; 8. необґрунтовані витрати на акредитацію лабораторій та органів оцінки відповідності. Таким чином, варто взяти до уваги досвід функціонування європейської системи технічного регулювання.

Проблемами торговельно-економічних відносин України ЄС, що виходять за межі угоди про асоціацію, проте потребують негайного розгляду й укладання домовленостей з європейськими партнерами, є: виведення українських експортерів з-під загрози використання щодо них механізму карбонового коригування імпорту у рамках реалізації Європейського зеленого курсу; урегулювання питання лібералізації транспортних перевезень у торгівлі з ЄС; у відповідь на трансформацію законодавства ЄС щодо антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних мит удосконалити власні підходи до використання відповідних інструментів; налагодження промислового діалогу з урядовою та бізнес-спільнотою ЄС з метою роз'яснення та адвокації перспективних заходів промислової політики України.

Внесення зазначених змін до угоди про асоціацію і реалізація решти заходів дозволить переформатувати відносини Україна-ЄС з урахуванням інтересів усіх сторін, сприятиме поглибленню торговельно-економічної співпраці між ними та активізує процес європейської інтеграції України. Водночас дані рекомендації стосуються вирішення поточних проблем у двосторонній торгівлі Україна-ЄС, актуальних для розвитку у коротко- і середньостроковій перспективі. Натомість вирішення структурних проблем у товарообороті з ЄС потребуватиме задіяння інституційних важелів розвитку виробничо-експортного потенціалу України. Дослідниками змодельовано п'ять можливих сценаріїв розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, щоб оцінити вплив подальшої лібералізації торгівлі на імпорт ЄС з України. Сценарій 1 передбачає, що всі інші тарифи, що застосовуються між ЄС та Україною, будуть скасовані. Сценарій 2 передбачає повну інтеграцію України з ЄС і вступ до нього. Сценарій 3 передбачає зменшення впливу НТЗ на імпорт ЄС з України на 25%. Сценарій 4 передбачає зменшення впливу НТЗ на імпорт ЄС з України на 50%. Сценарій 5 передбачає повну регуляторну гармонізацію та усунення нетарифних бар'єрів щодо доступу на ринок ЄС, але без приєднання України до ЄС. Для розрахунку впливу сформульованих сценаріїв ми використовуємо припущення про малу відкриту економіку, тому лібералізація торгівлі між ЄС та Україною має вплив другого порядку на світові ціни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Державної служби статистика України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Європейської комісії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en&Origin=UA&Code=&Critical=&Status=&Year=2022&Expand=true

3. Armington P.S. A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production // *International Monetary Fund Staff Papers*. 1969. No. 16. P. 159–176.
4. Багорова І.В., Редіна Н.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств.- К.: ЦНЛ, 2004.-580 с.
5. Бураковський І. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ / І.Бураковський, В.Мовчан, О.Бетлій та ін. / за ред. І.Бураковського, В.Мовчан. – К., 2008. – 129 с.
6. Balassa V. *The Theory of Economic Integration*. Westport, Conn.: Homewood Press, 1961.
7. Viner J. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
8. Cockburn J., Corong E., Cororaton C. (2010) Integrated Computable General Equilibrium (CGE) MicroSimulation Approach // *International Journal of Microsimulation*, 3(1) 60-71.
9. Corden W.M. *Monetary Integration International Finance Section*// Princeton: Princeton University, 1972. P. 46.
10. Hertel W.T., Walmsley T., Itakura K. Dynamic Effects of the «New Age» Free Trade Agreement between Japan and Singapore // *Journal of Economic Integration*. 2001. No. 16 (4). P. 445–483.
11. Гурова І.П. «Измерение глобальной и региональной торговой интеграции»// *Евразийская экономическая интеграция*. 2009. No. 3 (4), С. 60–73. eabr.org/general/upload/docs/publication/magazine/no3_2009/n4_2009_5.pdf.
12. Жук М.В. Комерційні відносини України: організація зовнішньої торгівлі: підручник. – Чернівці: Рута. 2004р. – 560с.
13. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління /Бетлій О., Риженков М., Кравчук К., Кравчук В., Коссе І., Галько С., Науменко Д., Мовчан В., Бураковський І., Кузнецова Г. — К., «Альфа-ПК» 2014. — 140с.
14. Євроінтеграційний портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli/bezmytni-taryfni-kvoty-ta-yihnie-vukorystannia>
15. Изотов Д.А. Либерализация российско-вьетнамской торговли: плюсы и минусы для российской экономики // *Проблемы мировой экономики*, 2013. С. 108–115., с. 256-260.
16. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С. та ін. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. Посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп.- К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
17. Комітет з регіональних торгових угод/ Світова організація торгівлі/ WT/REG353/1 13 April 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/REG/353-1.pdf&Open=True>

18. Кушнір Н. О., Дяченко Б. І. Асоціація Україна – ЄС: потенційні вигоди та можливі ризики для економіки України // Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 224-228.
19. Kunimoto K. Typology of Trade Intensity Indices // Hitotsubashi Journal of Economics. 1977. Vol. 17.
20. Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сулакшин С.С. Применение вычислимых моделей в государственном управлении. М., 2007. С. 6–8.
21. Мартянова О. В. Оптимізація ВТД організації методом багатокритеріальних оцінок [Електронний ресурс] / Ольга Владиславівна Мартянова. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/5Zh9Ts>
22. Міжнародна економіка: Навч. посібник. Видання 2-ге перероб. Та доп. / За ред. Ю.Г.Козака, Н.С.Логвинової, В.М.Осипова. - К.:ЦУЛ, 2008. – 1118с.
23. Міжнародна торгівля: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. Для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Міжнародна економіка» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: Моїсеєко Т. Є. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. - 287 с.
24. Міжнародні фінанси: Навч. посібник/ За ред. Козака Ю.Г., Логвинової Н.С., Ковалевського В.В.,. – Київ: ЦУЛ, 2007.- 640с.
25. Міжнародні фінанси: Підручник/ За ред. О.І. Рогача. - К.: Либідь, 2003. – 784с.
26. Міжнародний маркетинг, Циганкова Т.М. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 120 с.
27. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти : Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008.- 280 с.
28. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. - К.: Либідь, 2005. – 720 с.
29. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. – Київ: Таксон, 2003. – 320 с.
30. Румянцева А.П. Башинська А.І., Корнілова І.М. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.:ЦНЛ, 2004 р. – 376 с.
31. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. – Київ: Основи, 1998.
32. Світовий бізнес: Навч. посібник / За ред Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2004 – 498 с.
33. Система світової торгівлі: Практичний посібник. – К.: “К.І.С.”, 2002 – 348 с.
34. Солошенко Л. Зовнішньоекономічна діяльність : організація та документальне оформлення. – Х.: Фактор, 2001.- 176 с.
35. Таран С., Шепотило О., Яворський П., Бондаренко Є. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. Січень 2022. <https://eu->

- ua.kmu.gov.ua/sites/default/files/inline/files/dcfta-commodities-2022-16-05.pdf
36. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю : Роз'яснення переваг поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю (ЗВТ+) між Україною та ЄС / підг. М.Хейлієр, В. П'ятницький / ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD, 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.me.gov.ua/Documents/DCFTA_EU_UA.pdf
 37. Trade Statistics in Policymaking. A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators / M. Mikic, J. Gilbert. UNESCAP, 2007.
 38. Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими співтовариствами та їх державами-членами від 16 червня 1994 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
 39. Україна-Європейський Союз: двосторонні відносини [Електронний ресурс]. — Режим доступу. www.niss.gov.ua/articles/911.
 40. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: У 2.т – Т1/ За заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.
 41. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. - Київ: КНЕУ, 2001. – 487 с.
 42. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник/ За ред. О.І.Рогача. – К.: Либідь, 2006 – 360 с.
 43. Шнирков О.І. Зона вільної торгівлі України з ЄС за умов економічної дезінтеграції з РФ / О.І. Шнирков / Сучасні виклики розвитку світової економіки : матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф. – К. : Київський нац. ун-т імені Тараса Шевченка, 2015. – 292 с.
 44. Wonnacott P., Wonnacott R. Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs // American Economic Review. 1981. No. 71 (4). P. 704–714.