

УДК 339:061-2

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄС З КОЛИШНІМИ ТА ПОТЕНЦІЙНИМИ КРАЇНАМИ-КАНДИДАТАМИ

Ірина Приходько

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, Україна, тел. (032) 239-47-81,
e-mail: iryna.prykhodko2010@mail.ru*

Проаналізовано особливості торгівлі країн Європейського Союзу з колишніми країнами-кандидатами на вступ та країнами, які прагнуть інтегруватися до ЄС найближчим майбутнім. Для виконання проведеного аналізу використано результати досліджень вітчизняних науковців. Метою статті є узагальнення та порівняння торговельної інтеграції країн-кандидатів попередньої та наступної хвилі розширення.

Ключові слова: економічна інтеграція, торговельна інтеграція, інтеграція до ЄС.

Головною рушійною силою у розвитку міжнародної економічної інтеграції є торгівля між країнами-кандидатами на вступ та власне інтеграційним угрупованням. Метою нашої статті є порівняння торговельної інтеграції нещодавніх країн-кандидатів ЄС, які влилися в цю спільноту 2004 року, та нових потенційних членів Євросоюзу, які намагаються використовувати досвід своїх попередників для успішної інтеграції. Торговельна інтеграція країн ЦСЄ була доволі непростою. Зміни тут істотно розрізняють залежно від вибраної моделі зовнішньоторговельної політики. У країн, які дотримувалися стратегії швидкої і послідовної лібералізації (Угорщина, Естонія, Чехія, Словаччина, Польща), на першому етапі реформування невисока конкурентоспроможність продукції на західноєвропейських ринках спричинила скорочення в експорті частки промислових товарів, передусім високотехнологічних. Потім, завдяки надходженню іноземних інвестицій і долученню деяких національних фірм до глобальних виробничих процесів ТНК, здійснені структурні зміни і модернізація виробництва, унаслідок чого економіка отримала нові порівняльні переваги і відбулося збільшення експорту дещо складніших у технологічному вимірі виробів. Водночас в імпорті підвищилася частка інвестиційних товарів і

скоротилася питома вага продукції сільського господарства та добувних галузей¹.

Наприклад, у Польщі на першому етапі реформування під впливом розриву традиційних коопераційних зв'язків відбулося значне зменшення експорту продукції оброблювальної промисловості, передусім машин, устаткування, транспортних засобів, офісного і телекомунікаційного устаткування, які до цього продавали здебільшого на ринках соціалістичних країн.

У Словаччині кардинальні зміни в товарній структурі зовнішньої торгівлі почали відбуватися наприкінці 90-х років і були також, головним чином, зумовлені серйозними кроками уряду у напрямі заохочення припливу іноземного капіталу. Зокрема, розроблено Стратегію підтримки прямого іноземного інвестування, яка підсилила інвестиційні стимули, розповсюдила приватизацію на енергетику і фінансовий сектор, дала поштовх до створення промислових парків. У результаті залучення іноземних інвестицій, передусім в експортоорієнтовані галузі, 2007 року, порівняно з 1995 р., експорт продукції оброблювальної промисловості збільшився в 7,2 раза, а її питома вага в товарній структурі експорту – з 81,6% до 86,9%. Найдинамічніше зростає експорт продукції машинобудування (у 16,6 раза за вказаний період, збільшення питомої ваги – з 18,6% до 53,6%), а в його складі – продукції автомобілебудування (майже в 46,3 раза, збільшення частки в сукупному експорті країни з 3,5% до 23,9%). Водночас відбулося скорочення в експорті частки продукції сільського господарства (з 9,3% до 4,6%), металургії (з 17,5% до 7,5%), хімічної (з 12,8% до 4,8%), легкої і добувної промисловості².

Вже 1997 року Євросоюз признав Угорщину державою, здатною впоратись з ринковою конкуренцією всередині ЄС. Однак перед вступом в угорській економіці наступила фаза спаду, яка знайшла своє відображення у звіті за 2003 рік. У ньому, зокрема, відзначено втрату динаміки угорською економікою та погіршення загального економічного балансу за складом ВВП, зовнішньої заборгованості і ще низки ключових економічних показників³.

Для таких країн регіону, як Болгарія і Румунія, у першій половині 90-х років був характерним відносно повільний темп внутрішніх економічних реформ. Ринкова трансформація протікала спочатку без чіткої стратегії, на основі вирішення невідкладних господарських завдань. І лише в другій половині 90-х, після приходу до влади нових реформаторських урядів, було досягнуто макроекономічної стабілізації і прискореної приватизації. Активізація реформ

¹ Велігорський А. М. Про деякі зміни в структурі зовнішньої торгівлі країн Східної Європи / Велігорський А. М. // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 1. – 2008. – С. 64.

² Велігорський А. М. Про деякі зміни в структурі зовнішньої торгівлі країн Східної Європи / Велігорський А. М. // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 1. – 2008. – С. 64.

³ Див.: Шишелина Л. Венгрия: весна надежд и сомнений / Шишелина Л. // Современная Европа. – № 2. – 2006. – С.84–100.

збільшила надходження іноземного капіталу, проте збереглися певні перешкоди для інвестицій:

- нестабільність законодавства;
- обмежена купівельна спроможність місцевого ринку;
- слабкість ринкової інфраструктури;
- технологічна відсталість економіки;
- бюрократичний механізм;
- корупція.

У свою чергу, прогресивні зміни в товарній структурі зовнішньої торгівлі Болгарії також відбувалися повільно. В експорті дещо збільшилася частка тканин і одягу (зі 7% до 13,2% за період з 1995 р. до 2007 р.), відбулося деяке зростання питомої ваги експорту офісного та телекомукаційного обладнання (з 0,7% до 1,7%), а також продукції машинобудування (з 11,2% до 15%). Водночас за вказаний період скоротилася у вивозі частка сільськогосподарської продукції (з 24,3% до 10,3%), металургії і хімічної промисловості.

Найбільшу питому вагу в болгарському промисловому експорті мали продукти з низьким технологічним рівнем, значною ресурсо- та трудомісткістю.

У Євросоюзі стосовно країн-кандидатів спостерігалась визначена подвійність – з одного боку, прагнення швидко та ефективно “підтягти” їх до рівня відносин самого Союзу, навіть шляхом конкретних поступок, та – з іншого – таке поблажливе відношення мало досить чіткі умови⁴.

Керівництво ЄС загалом виступило за одночасний початок переговорів зі всіма кандидатами. Ця позиція отримала назву моделі “єдиного старту” переговорів.

Наступним кроком щодо вироблення формули відносин з країнами-кандидатами стала комплексна модель, запропонована міністром іноземних справ Німеччини К. Кінкелем⁵.

Хоча критерії, необхідні для зарахування у склад ЄС, залишаються достатньо жорсткими, вони водночас доволі розмиті. За побіжного ознайомлення з переліком того, що необхідно виконати в підготовчий період, можна нарахувати декілька тисяч різноманітних зобов’язань, умов, пунктів та правил. Це стосується, наприклад, наближення до загальноєвропейських стандартів юридичної та соціальної систем, товарних норм, уніфікації статистики, законодавства на ринку праці, сільського господарства, торгівлі, охорони навколишнього середовища, режиму імміграції, контролю автотранспорту тощо.

Проаналізуємо тепер країни, які найближчим часом прагнуть інтегруватися до ЄС: Хорватію, Македонію, Туреччину, Албанію, Боснію та Герцеговину, Монтенегро, Сербію, Косово та Ісландію.

Загалом щодо експорту товарів і послуг до ЄС-27 (у % до загального експорту), по всіх нових країнах-кандидатах спостерігалася позитивна динаміка.

⁴ Воронов К. Пятое расширение ЕС: судьбоносный выбор / Воронов К. // МЭ и МО. - № 9. - 2002. - С. 59–69.

⁵ Там само. - С.59–69.

Однак вже 2008 р. зростання експорту відзначались лише в Ісландії 75% порівняно з 2000 р. – 68,7%; 2001 р. – 70%; 2002 р. – 72,6%; 2003 р. – 73,7%; 2004 р. – 75,2%; 2005 р. – 74,7%; 2006 р. – 71%; 2007 р. – 74,7%; Хорватії: 2002 р. – 66,1%; 2003 р. – 68,3%; 2004 р. – 65,8%; 2005 р. – 63,3%; 2006 р. – 64,3%; 2007 р. – 60,9%; 2008 р. – 62,1%. В інших країнах потенційних кандидатах на вступ до ЄС спостерігали загальне зниження рівня експорту: Македонія 2008 р. – 59,5% порівняно з 2007 р. – 65,2%, у Туреччині починаючи з 2004 року відбувалося поступове зменшення експорту продукції до ЄС–27. Так, 2004 р. цей показник становив 57,9%, 2005 р. – 56,4%, 2006 р. – 56,1%, упродовж 2007-2008 рр. – 56,3% та 47,9%, відповідно. Аналогічну ситуацію спостерігали і в Сербії, починаючи з 2006 року з 57,5% до 56% 2007 р. та 54,2% – 2008 року⁶.

Щодо імпорту з країн ЄС-27 (у % до загального імпорту) у всіх країнах-кандидатах спостерігали загальне зниження. У Хорватії цей показник впав з 71,9% 2002 року до 64,2% 2008 року, у Македонії – з 61,7% 2002 р. до 48,2% 2008 року. У Туреччині рівень імпорту 2000 р. становив 52,4% та 37% – 2008 р. Сербія та Ісландія приблизно мають однакові показники і в середньому цей показник 2000 р. становив близько 61%, а 2008 р. – 53%.

У експорті та імпорті за видами продукції до ЄС-27 спостерігали такі тенденції: 2000 року найбільше експортували до країн ЄС (у % до загального експорту) продуктів харчування та живих тварин: Ісландія – 64,2% та Сербія – 16,3%, Македонія: напоїв та тютюну – 11,2%; сировинних матеріалів: Боснія та Герцеговина – 16,6% і Косово – 47,7%; мінеральні мастила: Хорватія – 9,3%, Боснія і Герцеговина – 6,1%; рослинні та тваринні жири: Сербія – 1,1%, Ісландія – 1,3%; продукти хімічної промисловості: Хорватія – 10,3%, Сербія – 9,1%; машинне та транспортне обладнання: Туреччина – 20,7% і Хорватія – 28,5%⁷.

Експорт 2008 р. характеризувався такими тенденціями: продукти харчування найбільше експортували: Ісландія – 36,2% та Сербія – 13,7%, найменше Албанія – всього 4%; з експорту напоїв та тютюну лідерами були Монтенегро – 7% та Македонія – 5,5%, найменшим цей показник був у Ісландії – 0,2%; найбільший експорт сировинних товарів був у Боснії та Герцеговині – 21,2% та Косово – 23%, найменшим – в Ісландії (1,5%); мінеральні мастила: Хорватія – 12,1%, найбільший показник експорту рослинних та тваринних жирів був у Ісландії – 1,8% та Сербії – 1,4%, найменший - у Хорватії та Македонії – по 0,3%, а в таких країнах, як Албанія, Монтенегро та Косово, цей показник взагалі становив 0,01%, експорт продуктів хімічної промисловості найбільшим був у Сербії і Хорватії – по 10,1%.

⁶ Pocketbook on candidate and potential candidate countries 2010 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ec.europa.eu/eurostat> >.

⁷ Pocketbook on candidate and potential candidate countries 2010 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ec.europa.eu/eurostat> >.

Імпорт по галузях був таким: 2000 року найбільше імпортували: харчової продукції – Албанія (16,2%), Монтенегро (15,7%), Косово (17,8%); напої і тютюн – Косово (5,7%), Боснія і Герцеговина (4,1%); сировинні матеріали – Сербія (6,2%), Туреччина (6%); мінеральні мастила – Сербія (20%), Косово (15,8%); рослинні та тваринні жири – Албанія (1,9%), Боснія і Герцеговина (1,1%); продукти хімічної промисловості – Сербія (15,7%), Хорватія (11,4%). Щодо 2008 року: харчової промисловості – Косово (17,5%), Боснія і Герцеговина (13,4%); напої і тютюн – Косово (5,7%), Монтенегро (3,1%); сировинні матеріали – Ісландія (12,7%), Туреччина (7,9%); мінеральні мастила – Македонія (20,6%), Сербія (20,4%); рослинні та тваринні жири – Албанія (1,3%); продукти хімічної промисловості – Туреччина (12,5%) та Сербія (13,8%)⁸.

На жаль, сьогодні Україна не числиться у ЄС серед основних партнерів, 2009 року вона перебувала лише на 30-му місці серед інших країн щодо імпорту (після Китаю, США, Росії, Туреччини). Щодо експорту Україна перебуває на 20-му місці. Натомість для України і з експорту, і з імпорту ЄС залишається головним торговельним партнером⁹.

ЄС найбільше імпортував з України 2009 року такі види продукції (у % до загального імпорту ЄС): сировинні матеріали – 4%, рослинні та тваринні жири – 6%, продукти харчової промисловості – 1%, продукти хімічної промисловості – 0,4%, машинне та транспортне обладнання – 0,3%, мінеральні мастила – 0,3%, напої та тютюн – 0,5%. У експорті до України (% до загального експорту ЄС) переважали: продукція харчової промисловості – 2,1%, рослинні та тваринні жири – 2%, продукти хімічної промисловості – 1,4%¹⁰.

В Україні реалізація курсу на інтеграцію до ЄС, з точки зору макроекономічних структурних передумов, наштовхується на істотні перепони:

1) відставання України від країн-членів ЄС за рівнем економічного розвитку сьогодні значно перевищує порогові величини, припустимі для учасників інтеграційного об'єднання;

2) для успішного розвитку міжнародного інтеграційного процесу необхідно, щоби він ґрунтувався на високому потенціалі участі в міжнародному поділі праці та інтернаціоналізації економічних процесів на рівні суб'єктів економічної діяльності;

3) інтерес ЄС до України послаблюється через значну розбіжність у рівнях соціальних стандартів;

⁸ Pocketbook on candidate and potential candidate countries 2010 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ec.europa.eu/eurostat>>.

⁹ Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ukrstat.gov.ua>> .

¹⁰ Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ukrstat.gov.ua>>.

4) структура зовнішньоторговельного потенціалу України не вписується в стратегію економічного розвитку ЄС і не є сприятливою для прискореного входження України до його економічного простору¹¹;

5) низька конкурентоспроможність українських товарів і послуг на ринках ЄС;

6) висока собівартість експортної продукції;

7) кількісні обмеження торгівлі певними товарами;

8) високі європейські стандарти та технічні регламенти (сертифікація, санітарні, фітосанітарні норми, екологічні вимоги);

9) труднощі пов'язані із забезпеченням національного режиму та формальностями, пов'язаними з імпортом і експортом, митною оцінкою, захистом інтелектуальної власності.

Приведення національних зовнішньоторговельних режимів у відповідність до Спільної торговельної політики ЄС вимагатиме і приєднання до Генеральної системи преференцій Євросоюзу, що означатиме появу нових можливостей виходу України на ринки нових країн-членів. Водночас останніми роками українські експортери використовували пільги за зазначеною системою лише на 50% (оскільки основні експортні товари України підпадають під вилучення з цієї системи, або обсяги пільг не виправдовують витрат на їхнє отримання). Це означає, що ситуація для українських експортерів потенційно може ускладнитись – через користування країнами, що розвиваються, більшими можливостями в рамках Генеральної системи преференцій ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Велігорський А. М.* Про деякі зміни в структурі зовнішньої торгівлі країн Східної Європи / А. М. Велігорський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – № 1. – 2008. – С. 60–73.

2. *Воронов К.* Пятое расширение ЕС: судьбоносный выбор / Воронов К. // МЭ и МО. – № 9. – 2002. – С. 59–69.

3. Ринкові трансформації постсоціалістичної економіки і макроекономічні зрушення в Україні. Макроекономічні зрушення в економіці України в контексті інтеграції у світовий та європейський економічний простір // Національна безпека і оборона. – № 4 (40). – 2003. – С. 27–37.

4. *Шишеліна Л.* Венгрия: весна надежд и сомнений / Шишеліна Л. // Современная Европа. – № 2. – 2006. – С. 84–100.

¹¹ Див.: Ринкові трансформації постсоціалістичної економіки і макроекономічні зрушення в Україні. Макроекономічні зрушення в економіці України в контексті інтеграції у світовий та європейський економічний простір // Національна безпека і оборона. – № 4 (40). – 2003. – С. 27–37.

5. Pocketbook on candidate and potential candidate countries 2010 edition [Електронний ресурс]. - Режим доступу : < <http://ec.europa.eu/eurostat>>.

6. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ukrstat.gov.ua>>.

Стаття надійшла до редколегії 25.02.2011

Прийнята до друку 05.04.2011

TRADE PECULIARITIES OF THE EU WITH THE FORMER AND POTENTIAL CANDIDATE COUNTRIES

Iryna Prykhodko

*Ivan Franko National University of Lviv,
vul. Universytetska 1, Lviv, 79000 Ukraine, tel. (032) 239-47-81,
e-mail: iryna.prykhodko2010@mail.ru*

Trade peculiarities of the EU with the former and potential candidate countries are studied in the article. For the necessity of the analysis the results of national scientists were used. The object of the article is generation and the comparison of the trade integration of the former and potential candidate countries of the EU.

Key words: economic integration, trade integration, integration to the EU.

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ СТРАН ЕС ИЗ БЫВШИМИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ СТРАНАМИ-КАНДИДАТАМИ

Ірина Приходько

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко,
ул. Университетская, 1, г. Львов, 79000 Украина, тел. (032) 239-47-81,
e-mail: iryna.prykhodko2010@mail.ru*

Проанализированы особенности торговли стран Европейского Союза с бывшими странами-кандидатами на вступление и странами, которые стремятся интегрироваться в ЕС в ближайшем будущем. Для выполнения проведенного анализа использованы результаты отечественных исследований. Целью статьи является обобщение и сравнение торговой интеграции стран-кандидатов предыдущей и следующей волны расширения.

Ключевые слова: экономическая интеграция, торговая интеграция, интеграция в ЕС.