

УДК 339.920:061.1ЄС

## ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

**Ірина Приходько**

*Львівський національний університет імені Івана Франка,  
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000, тел. (032) 239-47-81,  
e-mail: Ir\_Prykhodko@yahoo.com*

Проаналізовано особливості торгівлі країн Європейського Союзу з Україною. Для виконання аналізу використано результати досліджень зарубіжних і вітчизняних науковців. Метою статті є узагальнення торговельної інтеграції України, виявлення особливостей та низки проблем у взаємній торгівлі між ЄС та Україною.

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

Україна перебуває на етапі, коли економічна та торговельна інтеграція до європейської спільноти є неминучою. Завдяки географічному розташуванню, вона, як найбільша за територією європейська країна, викликає зацікавлення з боку як східних, так і західних сусідів. Метою статті є виявлення проблем у взаємній торгівлі з західним сусідом - Євросоюзом. Сьогодні на ринках країн ЄС порівняльні переваги України потужно виявляються у сировинних товарних групах – хутра та шкіри, а також залізної руди та металобрухту. Індекс виявлених порівняльних переваг засвідчує, що Україна спеціалізується переважно на виробництві товарів із низькою доданою вартістю, передусім на продукції металургії. Структура виявлених порівняльних переваг України на ринках Росії та ЄС якісно відрізняється. На російському ринку українська машинобудівна промисловість має порівняльні переваги у виготовленні залізничних і трамвайних локомотивів. На ринку ЄС сектор машинобудування не має конкурентних переваг. На ринку Росії Україна має порівняльні переваги у двох групах товарів харчової промисловості – молочні продукти та продукти з какао. Натомість на ринку ЄС Україна спеціалізується на поставках жирів та олії.

Недоліком індексу є те, що він враховує тільки фактичні торговельні потоки між країнами. Однак торговельні обмеження, як-от тарифні та нетарифні бар'єри, можуть зумовити до викривлення ринкових сигналів, що відобразиться на значеннях індексу. Аналіз засвідчує, що обмеження з боку торговельних партнерів України стосуються товарів, у виробництві яких Україна має виявлені конкурентні переваги [2, с. 32– 36]. Товарна структура торгівлі України та країн ЄС свідчить про надзвичайну вузькість її асортименту. Зокрема, упродовж 2000–2002 рр. у загальному обсязі українського експорту до ЄС понад чверть (26,7%) становили недорогочінні матеріали та вироби з них (у тім числі 18% – чорні

метали), 16,3 – мінеральні продукти, 12,3% – продукція сільського господарства та харчової промисловості. Загалом на ці групи, що репрезентують галузі з незначним рівнем технологічності та виробництва доданої вартості, припадало понад 70% загального обсягу експорту України до ЄС. Водночас частка машин, устаткування, приладів становила лише 10,3%.

У товарному імпорті з країн ЄС, навпаки, переважають машини, устаткування, механізми, прилади та засоби транспорту (в середньому 38,8% загального обсягу імпорту товарів з країн ЄС упродовж 2000–2002 рр.), продукція хімічної промисловості та пов'язаних із нею галузей, включаючи полімерні матеріали та каучук (21,5%), а також продукція легкої промисловості (10,2%). Привертає увагу нестійкість ключових товарних груп українського експорту на ринку ЄС, тоді як структура імпорту доволі стала, і це вказує на нестійкість конкурентних позицій українських експортерів на ринку ЄС [12].

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до ЄС упродовж 2000–2002 рр. мали транспортні послуги (в середньому 80,8%), а імпорту – різні ділові, професійні та технічні (21,5%), транспортні (21,5%), державні (17,3%) та фінансові (10,2%) послуги [12]. Отже, імпорт Україною послуг значно диверсифікованіший, а експорт – монокультурніший. Присутність України в найбільш динамічних сферах послуг – туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних, фінансових, управлінських – незначна.

Велика залежність українського експорту до ЄС від обмеженої кількості «чутливих» товарів передусім виявилась 2003 року, коли різко скоротився експорт пшениці. Це сталося з доволі різних причин. По-перше, урожай пшениці в Україні 2003 р. був значно нижчим, ніж у попередні роки, і Україна стала чистим імпортером пшениці. По-друге, на початок 2003 р. після швидкого зростання імпорту пшениці 2002 р., змінився режим захисту ЄС щодо імпорту пшениці [8, с. 71].

До 2003 р. на основі регулювання ЄС імпорту пшениці були різні ставки ввізного мита, залежно від якості пшениці (низька, середня, висока). Пшениця низької якості підлягала значно вищим рівням захисту [8, с. 71].

Україна конкурує на ринку ЄС із країнами, які забезпечили собі різні види преференційного доступу до цього ринку. Сюди належать країни, що підписали угоди про вільну торгівлю або митний союз із ЄС (деякі країни Середземномор'я, Мексика, Південна Африка, Туреччина, країни Європейської асоціації вільної торгівлі, а також країни, що ефективно користуються безмитним доступом до ЄС згідно з угодами про асоціацію, як, наприклад, країни Балканського півострова). Позиція України щодо доступу до ринку, порівняно з цими країнами, залежатиме від продукції та галузей, які вилучені з конкретних угод про торгівлю; зазвичай, це деякі види сільськогосподарської продукції [8, с. 74].

Порівняння структур експорту послуг нашої країни та ЄС проілюструвало, що найбільше відмінностей зосереджено у таких галузях, як транспорт (частка в експорті України втричі більша), туристичні послуги (частка подорожей в експорті України у 8 разів менша), а також фінансові, страхові, комп'ютерні,

інформаційні, роялті та ліцензійні, інші ділові послуги (за частками яких Україна значно відстає від країн ЄС). Отже, Україна зосередилася на поставках на міжнародний ринок тих видів послуг, які характеризуються скороченням частки у глобальних продажах та ПШ, і водночас зовсім незначному обсягові експорту найдинамічніших видів послуг, що активно розвиваються в умовах глобалізації і транснаціоналізації економіки. Загроза збереження такої структури українського експорту послуг полягає також у його концентрації на ринках послуг, які характеризуються ціновою конкуренцією, де цінові переваги можуть швидко переходити до інших країн, передусім в умовах недостатньої якості послуг вітчизняних провайдерів. Така структура є стратегічно програшною для країни і не відповідає стратегії подальшого економічного розвитку ЄС, отож перешкоджатиме її ефективній інтеграції до складу співтовариства. Звідси впливає необхідність розвитку наукомістких видів послуг та сприяння виходу їхніх постачальників на міжнародний ринок послуг [6, с. 72–84].

ЄС залишається найбільшим партнером України після РФ. Водночас питома вага України в зовнішньоторговельному обороті ЄС залишається незначною – 0,4%. За 2005 р. експорт товарів до країн ЄС становив 9209,2 млн дол. США. Порівняно з 2004 р. експорт зменшився на 5,8%, імпорт збільшився на 26,7%. Негативне сальдо сягало 2664,7 млн дол. США проти позитивного у сумі 405,7 млн дол. США 2004 р. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,8, а у 2004 р. – 1.

Частка ЄС у загальному обсязі експорту України становила – 26,9%, імпорту – 32,9% (2004 р., відповідно, 29,9% і 32,3%). Головними партнерами як в експорті, так і в імпорті, залишаються Італія, Німеччина та Польща.

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС складають чорні метали – 21,2% (до Італії, Польщі, Німеччини), енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 19,3% (до Італії, Німеччини, Кіпру), руди, шлаки та зола – 6,9% (до Словаччини, Чеської Республіки, Австрії), одяг текстильний – 5,7% (до Німеччини, Франції, Великобританії), деревина та вироби з деревини – 4% (до Угорщини, Польщі, Італії), вироби з чорних металів – 3,9% (до Іспанії, Німеччини, Італії) [12].

Аналіз товарної структури імпорту України засвідчує, що її основу з країн ЄС складають: механічне обладнання – 18,2% (з Німеччини, Італії, Франції), електричні машини та устаткування – 11,8% (з Німеччини, Швеції, Чехії), наземні транспортні засоби, крім залізничних – 10,6% (з Німеччини, Польщі, Угорщини), полімерні матеріали, пластмаси – 7,1% (з Німеччини, Польщі, Угорщини), фармацевтична продукція – 6% (з Німеччини, Франції, Угорщини) [12].

Зовнішня торгівля товарами до країн ЄС має 10 869,6 млн дол. США, імпорт – 15 614,1 млн дол. США. Порівняно з 2005 р. експорт збільшився на 18,1%, імпорт – на 31,5%. Негативне сальдо становило 4 744,5 млн дол. США проти негативного у сумі 2 669,7 млн дол. США 2005 р. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,7, 2005 р. – 0,8. У загальному обсязі експорту країни частка ЄС становила 28,3%, імпорту – 34,7%.

Обсяги імпорту товарів збільшилися з усіх країн ЄС. При цьому обсяг імпорту з Німеччини збільшився на 883,8 млн дол. США (на 26,1%), Польщі – на 703,2 млн дол. США (в 1,5 раза), Італії – на 435 млн дол. США (на 42,2%), Чехії – на 231,2 млн дол. США (на 38,9%), Франції – на 190,9 млн дол. США (на 23,9%), Нідерландів – на 176,3 млн дол. США (на 38%), Словенії – на 166,5 млн дол. США (у 2,3 раза), Угорщини – на 154,5 млн дол. США (на 23,9%).

Експорт послуг України до країн ЄС 2006 року збільшився на 28,5% і становив 2 218,5 млн дол. США, імпорт – відповідно, на 45,4% і становив 1 867,1 млн дол. США; позитивне сальдо зовнішньої торгівлі становило 351,4 млн дол. США (2005 р. – 441,9 млн дол. США). Питома вага експорту послуг до країн ЄС у загальному обсязі становила 29,6%, імпорту – 49% (2005 р., відповідно 28,1% і 43,8%) [12].

Експорт товарів з України загалом у країни світу 2007 року становив 37,8 млрд євро, 2008 р. – 45,1 млрд євро, 2009 р. – 28,3 млрд євро; імпорт становив 2007 р. – 55 млрд євро, 2008 р. – 57,9 млрд євро та 2009 р. – 32,4 млрд євро. Експорт до ЄС становив 22,4 млрд євро 2007 року, 25,1 млрд євро та 13,9 млрд євро 2008 р. та 2009 р., відповідно. Імпорт товарів з ЄС дорівнював 2007 р. – 12,4 млрд євро, 2008 р. – 14,5 млрд євро та 2009 р. – 7,9 млрд євро [12].

На жаль, сьогодні Україна не числиться у ЄС серед основних партнерів, 2009 року вона перебувала лише на 30-му місці серед інших країн по імпорту (після Китаю, США, Росії, Туреччини). З експорту Україна перебуває на 20-му місці. Натомість для України і з експорту, і з імпорту ЄС залишається головним торговельним партнером [11].

ЄС 2009 року найбільше імпортував з України 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%. В експорті до України (% до загального експорту ЄС) переважали: продукція харчової промисловості – 2,1%; рослинні та тваринні жири – 2%; продукти хімічної промисловості – 1,4% [11].

Щоб не бути сировинним придатком розвинутих країн, держава повинна забезпечити відповідний економічний розвиток країни. Першочерговими завданнями держави є:

- 1) визначення національних пріоритетів розвитку в економіці;
- 2) закріплення в країні стійких темпів приросту ВВП;
- 3) створення передумов для подальшого економічного зростання [5, с. 216–219].

Негативна риса зовнішньоекономічної стратегії України полягає в тому, що мало експортується продукції кінцевого споживання, передусім наукомістких і високотехнологічних галузей машинобудування. Незадовільним є також і те, що імпортуючи значні обсяги енергетичних ресурсів, Україна використовує їх переважно для виробництва первинної сировини та напівфабрикатів, реалізуючи їх майже без прибутку для власної економіки [4, с. 191].

Звичайно, Україна досягла певних результатів у лібералізації торгівлі відповідно до норм СОТ: ліквідовано планову систему виробництва та розподілу; лібералізовано ціни; ліквідовано державну монополію на зовнішню торгівлю; використовується ринковий обмінний курс. Однак у нас все ще високі тарифний захист, експортні мита, режим ліцензування імпорту, наявність технічних бар'єрів тощо [7, с. 318].

Існує проблема вирішення складних питань у торгівлі з ЄС, пов'язаних із неузгодженням окремих законодавчих актів із нормами УПС (Угоди про партнерство та співробітництво). Серед них:

- уніфікація ставок акцизного збору на імпортовані та вітчизняні товари;
- закріплення на законодавчому рівні незастосування кількісних обмежень імпорту, за винятком випадків, передбачених УПС;
- дотримання національного режиму щодо оподаткування;
- створення ефективного механізму захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, який би відповідав нормам СОТ та враховував міжнародні зобов'язання тощо [7, с. 326].

Водночас можливим наслідком створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є заповнення українського ринку продукцією, яка більш конкурентоспроможна порівняно з вітчизняною, що, поза сумнівом, не сприятиме розвитку національного виробництва і, зрештою, зумовить до перетворення українського ринку на ринок збуту товарів, вироблених країнами ЄС. Ця обставина зумовлює пошук компромісних рішень, звернення до практики країн, які використали принцип асиметричності при формуванні зони вільної торгівлі, який передбачає окремі винятки з режиму вільної торгівлі, однак з повним урахуванням вимог ГАТТ/СОТ, взяття зобов'язань про фіксацію діючих двосторонніх вилучень – тарифних або нетарифних обмежень – на погоджену дату і поступове їхнє скорочення шляхом переговорів і консультацій протягом перехідного періоду. Процес лібералізації торгівлі між Україною та ЄС повинен бути асиметричним, оскільки вітчизняна економіка загалом й зокрема такі галузі, як автомобілебудування, сільське господарство, радіоелектроніка, не зможуть витримати «конкурентного» тиску з боку ЄС. У середній та довготривалій перспективі асиметричний торговельний режим поступово скасовуватиметься в рамках створення зони вільної торгівлі [9, с. 80–84].

Слід звернути увагу на чинники, що ускладнюють торгівлю України з країнами ЄС:

- низька конкурентоспроможність українських товарів і послуг на ринках ЄС;
- висока собівартість експортної продукції;
- кількісні обмеження торгівлі певними товарами;
- високі європейські стандарти та технічні регламенти (сертифікація, санітарні, фітосанітарні норми, екологічні вимоги);

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

Європейський Союз має значно вищі, ніж в Україні, вимоги до якості продукції, і задовольнити їх українським компаніям буде нелегко. Проте підприємства, які торгують із майбутніми членами ЄС і чия продукція вже відповідає європейським стандартам, одержують від розширення ЄС можливість збільшити ринок збуту і скоротити витрати на сертифікацію власної продукції: вимоги ЄС є однаковими на всій його території, тому не потрібно проходити сертифікацію окремо в кожній країні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Бестанчук О. В.* Розвиток аграрного сектора в контексті приєднання України до Світової організації торгівлі / Бестанчук О. В. // Проблеми європейської інтеграції і транскордонне співробітництво. – Луцьк : Вежа, Волинський державний університет імені Лесі Українки. – 2005. – С. 241–243.
2. *Ваврищук В. В.* Торговельна спеціалізація України: про що свідчать виявлені порівняльні переваги / Ваврищук В. В. // Наукові записки. – Т. 56. – 2006. – С. 32–36.
3. *Гнатківський Б. М.* Україна-ЄС: проблеми та перспективи європейського вибору / Гнатківський Б. М. // Україна – ЄС – Європа: нові виклики та модернізація відносин. – К. : УАЗТ, 2007. – 416 с.
4. *Хансен Дж.* Економічне зростання на засадах справедливості. Український погляд / Гальчинський А., Канівська В., Роговий В., Шумило І. // Світовий банк. – 1999. – 191 с.
5. *Мельник Л. Г.* Створення економічного підґрунтя в Україні для вступу в ЄС / Мельник Л. Г., Зубатко О. В. // Проблеми європейської інтеграції і транскордонне співробітництво. – Луцьк : Вежа, Волинський державний університет імені Лесі Українки. – 2005. – С. 216–219.
6. *Мельник Ю.* Формування стратегічних пріоритетів України на міжнародному ринку послуг / Мельник Ю. // Вісник ТНЕУ. – № 4. – 2007. – С. 72–84.
7. Світова та європейська інтеграція / за ред. проф. Я. Й. Малика. – Львів : ЛРІДУ НАДУ. – 2005. – 540 с.
8. Торговельна політика України: перспективи і пріоритети інтеграції. – К., 2004. – 174 с.
9. *Фалалєєва Л. Г.* Перспективи розвитку правового регулювання торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом / Фалалєєва Л. Г. // Зовнішня торгівля: право і економіка. – № 4(27). – 2006. – С. 80–84.
10. *Чувардинський О. Г.* Сучасні проблеми розвитку торговельно-інвестиційного співробітництва України і країн-членів Європейського Союзу / Чувардинський О. Г. // Економіка та держава. – № 2. – 2007. – С. 13–16.

11. Pocketbook on candidate and potential candidate countries 2010 edition. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>

12. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

*Стаття надійшла до редколегії: 06. 09.11*

*Прийнята до друку 05.11.2011*

## **TRADE PECULIARITIES OF THE EU AND UKRAINE BILATERAL TRADE**

**Iryna Prykhodko**

*Ivan Franko National University of Lviv,  
Universytetska St., 1, Lviv, Ukraine, 79000, tel. (032) 239-47-81,  
e-mail: Ir\_Prykhodko@yahoo.com*

Trade peculiarities of the EU and Ukraine bilateral trade are studied in the article. For the necessity of the analysis the results of national and foreign scientists were used. The object of the article is generation of the Ukrainian trade integration, peculiarities and problems in the bilateral trade between the EU and Ukraine.

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

## **ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ И СТРАН ЕС**

**Ірина Приходько**

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко,  
ул. Университетская, 1, г. Львов, Украина, 79000, тел. (032) 239-47-81,  
e-mail: Ir\_Prykhodko@yahoo.com*

Проанализированы особенности торговли стран Европейского Союза с Украиной. Для нужд проведенного анализа использованы результаты исследований зарубежных и отечественных ученых. Целью статьи является обобщение торговой интеграции Украины, выявление особенностей и ряда проблем во взаимной торговле между ЕС и Украиной.

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