

ті, економічної та соціальної кон'юнктури його продукції відповідно до нових, конкретних вимог практики [13, с. 47].

Таким чином, інноваційний потенціал регіону – це наявні в розпорядженні регіону можливості і готовність до створення й використання на даній території або за її межами нововведень, що забезпечують йому стійкий соціальний, економічний і екологічний розвиток. Умовою стійкого розвитку регіону в сучасних умовах є не стільки створення і збільшення інноваційного потенціалу як такого, скільки, з одного боку, використання наявного потенціалу, а з іншого – його збільшення в тих напрямках, які можуть забезпечити реальну соціально-економічну віддачу. Тобто для забезпечення високого рівня інноваційного розвитку регіону необхідно, з одного боку, мати могутній інноваційний потенціал, з іншого – продуктивно його використовувати. Наведений перелік складових інноваційного потенціалу регіону дасть змогу диференціювати заходи органів регіональної влади щодо формування механізму становлення інноваційного потенціалу регіону і прискорити перехід до інноваційної моделі розвитку економіки регіону.

**Література:** 1. Рожков Ю. В. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска / Ю. Рожков, М. Терский // Вестник ХГАЭП. – 2000. – № 1. – С. 30. 2. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала : монография / Джаин И. О. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 250 с. 3. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. Ілляшенка С. М. – Сумы : Університетська книга, 2005. – 582 с. 4. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Лапин Е. В. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с. 5. Масалов А. Инновационный тип развития / А. Масалов // Журнал для акционеров. – 1999. – № 9. – С. 12–16. 6. Мартюшева Л. С. Инновационный потенциал предприятия как объект экономического исследования / Л. Мартюшева, В. Калишенко // Финанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–66. 7. Кокурина Д. И. Инновационная деятельность / Д. Кокурина. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с. 8. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. Буркинський, Є. Лазарева. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2007. – 140 с. 9. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент : учебн. пособ. / И. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 340 с. 10. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с. 11. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Г. Добров, В. Тонкаль, А. Савельев и др. – К. : Наукова думка, 1987. – 347 с. 12. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" // Офіційний вісник України. – 2003. – № 7. – С. 5–11. 13. Управление маркетинговым потенциалом предприятия / Ю. Лысенко, Н. Гузь, А. Седяков, В. Гнатушен. – Донецк : ООО Юг Восток, Лтд, 2005. – 352 с.

Рецензент  
докт. екон. наук,  
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до редакції  
01.02.2011 р.

УДК 339.542.22

Савченко І. Г.

## ПАРАДИГМА СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

*Анотація.* Окреслено можливі умови створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом та наголошено на необхідності проведення значних підготовчих заходів, які мають передувати підписанню угоди, серед яких адаптація українського законодавства до правової системи Європейського Союзу та підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку.

*Аннотация.* Охарактеризованы возможные условия создания зоны свободной торговли между Украиной и Европейским Союзом и подчеркнута необходимость проведения значительных подготовительных мероприятий, которые должны предшествовать подписанию соглашения, среди которых адаптация украинского законодательства к правовой системе Европейского Союза и повышение эффективности функционирования внутреннего рынка.

*Annotation.* The possible conditions of creation the Free Trade Area between Ukraine and European Union are considered; the necessity of some urgent actions that must predict the signing the agreement (such as the adaptation of the legislation of Ukraine to legal system of European Union and the raise of efficiency of functioning the internal market) is suggested.

*Ключові слова:* зона вільної торгівлі, Європейський Союз, Світова організація торгівлі, Acquis Communautaire, Угода про асоціацію, Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції, Угода про взаємне визнання.

Однією з основних засад зовнішньої політики України відповідно до прийнятого Закону "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики" визначено інтеграцію України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі (ЄС) [1]. Укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС сприятиме спрощенню існуючих процесів євроінтеграції та зміцненню зовнішньоекономічних зв'язків. Ключовим напрямом на цьому етапі розвитку відносин має стати створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), існування якої передбачає отримання Україною низки переваг, зокрема, зменшення витрат на імпорт товарів з ЄС для вітчизняних підприємств й споживачів, сприяння доступу до єдиного ринку ЄС, реформування українських економічних та політичних процесів тощо. На сьогодні проблема євроінтеграції України є однією з нагальних, проте питання створення ЗВТ залишається малодослідженим. Зазначене актуалізує необхідність розробки рекомендацій щодо створення ЗВТ через призму аналізу парадигм торговельних угод.

Проблеми створення ЗВТ між Україною і ЄС вивчали такі вітчизняні науковці: З. Левченко, К. Кваша, Л. Лігоненко, Н. Осадча, О. Бабанін, О. Шнирков та ін. [2 – 7].

Метою даної статті є аналіз змісту ЗВТ, існуючих у міжнародній практиці, та розробка на цій підставі пропозицій відносно удосконалення процесу створення ЗВТ між Україною та ЄС. Завдання статті полягають у:

визначенні видів угод ЄС з різними країнами світу;

уточненні сутності існуючих парадигм міжнародних торговельних угод;

оцінці позитивних та негативних сторін створення ЗВТ для України;

визначенні напрямів діяльності щодо покращення механізму створення ЗВТ між Україною та ЄС.

Загально визначено, що ЗВТ (Free Trade Area) є міждержавною угодою, згідно з якою митні тарифи між країнами-учасницями ліквідуються, проте кожна країна встановлює власні тарифи для третіх країн (країн – не учасниць). У міжнародній практиці найбільш відомими постійно діючими ЗВТ є: НАФТА (North American Free Trade Agreement) – угода про вільну торгівлю між Канадою, Сполученими Штатами Америки та Мексикою, АСЕАН (Association of Southeast Asian Nations) – геополітична та економічна міжнародна організація, до якої входять 10 країн, розташованих у Південно-Східній Азії, МЕРКОСУР (Mercosur) – економічний союз держав у Південній Америці.

Україна як суб'єкт міжнародних політичних відносин потребує цілісної й збалансованої зовнішньоекономічної політики, підвищення конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості економіки. Виходячи з цього, як свідчать дані таблиці, ЄС є надзвичайно важливим торговельно-економічним партнером України [8].

Таблиця

### Географічна структура експортно-імпорتنних операцій України за перше півріччя 2010 р.

Торговельний партнер	Експорт			Імпорт			Сальдо, тис. дол. США
	тис. дол. США	у % до 2009 р.	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2009 р.	у % до загального обсягу	
СНД	6590119,3	139,8	35,11	9205536,6	122,9	44,11	-2615417,3
Азія	5221728,5	112,6	27,82	3166397,3	141,2	15,17	2055331,2
ЄС	4835773,2	137,7	25,76	6874284,7	121,2	32,94	-2038511,4
Африка	1274331	127,9	6,79	411370,7	158,6	1,97	862960,3
Америка	808901,2	205,1	4,31	1064218,2	126	5,10	-255317
Австралія і Океанія	14369,9	176,4	0,08	146921,3	246,6	0,70	-132551,4
Усього	18768989,3	131,4	100	20869255,1	125,9	100	-2100265,8

Механізмом забезпечення системних соціально-економічних перетворень і розширення доступу до ринку ЄС, як ключового торговельного партнера, стає створення ЗВТ з ЄС. У межах ЄС вже існує спільний ринок та спільна митна політика, яка також передбачає спільний митний тариф відносно третіх країн. ЄС також має угоди про вільну торгівлю з багатьма країнами світу. У світі загалом, і безпосередньо в Європі, можна визначити дві концептуальні парадигми міжнародних торговельних угод.

Перша парадигма базується на загальносвітових тенденціях торговельного права, які сформувалися в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) і регіональних торговельних угод (угода між ЄС і Південною Кореєю).

Друга парадигма ґрунтується на юридичній конструкції Договору про заснування Європейського Співтовариства (Treaty Establishing the European Community) та передбачає поширення на третю країну дії всіх актів *Acquis Communautaire* (правова система ЄС, включаючи акти законодавства ЄС, прийняті в рамках Європейського співтовариства, Спільної зовнішньої політики та політики у сфері безпеки і Спільної політики у сфері юстиції та внутрішніх справ) [9]. Прикладами є Угода про Європейський економічний простір між ЄС і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном (European Economic Area), набір секторальних угод між ЄС і Швейцарією, Договір про Енергетичне співтовариство між ЄС і західно-балканськими країнами (Energetic Union), які передбачають інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок ЄС у відповідних секторах.

Обидві парадигми добре розвинені, їх використовують різні країни та об'єднання. Тому, досить часто, під час переговорів основним питанням є не формулювання положень угоди, а пошук прийнятної для обох сторін парадигми.

Вибір парадигми міжнародних торговельних угод залежить від багатьох чинників. Одним з головних визначено політичну готовність сторін, які приймають до уваги питання уникнення надмірного доступу товарів на їх ринки, розглядають спроможність державних і приватних інституцій до лібералізації торгівлі та інтеграції. Проте визначальним залишається пошук переваг та недоліків обраної парадигми для національного бізнесу.

Як свідчить практика міжнародних відносин, зазвичай, ЄС використовує два підходи щодо врегулювання питань технічних бар'єрів у торгівлі з третіми країнами. Найбільш поширеним є укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА) та Угоди про взаємне визнання (МРА). Метою цих угод є взаємне визнання документів, виданих інституціями сторін, і еквівалентності вимог законодавства сторін до товарів. Дані угоди, здебільшого, охоплюють такі категорії третіх країн:

промислово розвинені країни, які не мають на меті стати членами ЄС і не прагнуть гармонізувати своє національне законодавство із законодавством ЄС (США, Канада, Швейцарія, Австралія, Нова Зеландія, Японія);

країни-кандидати, які планують забезпечити відповідність законодавства у процесі підготовки до вступу в ЄС та яким Угода про взаємне визнання потрібна для посилення торговельних режимів до вступу (наразі країнами-кандидатами є Македонія, Туреччина, Хорватія);

країни Магрибу (країни, розташовані на захід від Єгипту та Аравійського півострова) та Машреку (країни, розташовані на схід від Єгипту та на північ від Аравійського півострова) в рамках розвитку Середземноморських ініціатив.

Водночас, ЄС використовує інший підхід в угодах з третіми країнами, які не вступають до ЄС, проте будують свої торговельні режими із Союзом на основі імплементації у національне законодавство європейських правил і норм. Це, передусім, стосується країн Європейського економічного простору та Туреччини. Положення про усунення технічних бар'єрів у торгівлі в угодах із цими країнами мають інший формат, аніж АСАА чи МРА. Натомість, угоди з країнами цієї групи викладено у статтях 28 – 30 Договору про заснування Європейського Співтовариства. Даними статтями передбачається визначення ставок митних тарифів, вимоги, якими повинна керуватися країна під час виконання завдань Договору про заснування Європейського Співтовариства, та кількісні обмеження на імпорту. Положення саме цих статей є юридичною підставою для гармонізації національного зако-

нодавства до норм і правил ЄС у сфері технічного регулювання [10].

Керівництвом України задекларовано євроінтеграційний вектор руху. У березні 2007 року Україна та ЄС розпочали переговори щодо нової посиленої угоди, яка замінить Угоду про партнерство та співробітництво 1998 – 2008 рр. На саміті "Україна – ЄС" у вересні 2008 року були розпочаті переговори щодо підписання нової Угоди про асоціацію, яка передбачає створення ЗВТ, що забезпечить лібералізацію близько 95 % торговельних зовнішньоекономічних операцій. З метою реалізації задекларованих позицій у липні 2010 року відбувся вже Дванадцятий раунд переговорів між Україною та ЄС щодо створення ЗВТ. Під час даного заходу обговорювалися положення угоди щодо тарифної пропозиції, торгівлі товарами та послугами, використання інструментів торговельного захисту, охорони прав інтелектуальної власності, санітарних заходів, регулювання торговельних відносин в енергетичній сфері, конкуренції, державної допомоги та державних закупівель [11].

Виходячи з вищезазначеного, можна констатувати, що Україна застосовує у переговорах першу парадигму, оскільки ще не готова до повної лібералізації ринків для товарів з ЄС. Проте перспективна угода отримала назву "СОТ+", або "ЗВТ+", оскільки включатиме скасування імпорتنих та експортних зборів і спрощення митних процедур. Згідно зі змістом прийнятої Україною специфічної моделі передбачається лібералізація в асиметричному порядку внутрішніх ринків країни: митні тарифи з української сторони знижуватимуться поступово, а ЄС відмінить їх відразу після набуття чинності угоди. Позитивним моментом обраної моделі є те, що перехідні періоди лібералізації українських внутрішніх ринків, товарів та послуг, триватимуть протягом кількох років.

З метою створення сприятливого правового середовища торговельних відносин між Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики і Генеральним Директоратом Європейської Комісії з питань промисловості укладено міжвідомчий План дій щодо підготовки до укладення АСАА. На думку автора, позитивним положенням у даному документі є врахування практики ЄС щодо укладання АСАА та здійснення заходів з адаптації законодавства України до окремих Директив ЄС. Беручи до уваги мету України щодо інтеграції у внутрішній ринок ЄС, укладання Угод про оцінку відповідності і прийнятність промислової продукції та про взаємне визнання може виявитися недостатнім. На думку автора, для досягнення цієї мети більш прийнятним є включення до Угоди про асоціацію юридичних норм, які діють на внутрішньому ринку ЄС, зокрема, статей 28 – 30 Договору про заснування Європейського Співтовариства.

Угода про ЗВТ з ЄС є новим рушієм кроком для української економіки, але прогнозувати тільки позитивні наслідки досить складно, адже надходження української продукції на європейський ринок і навпаки може ускладнитися багатьма непередбачуваними чинниками. Існує думка, що однією з ключових проблем є незавжди висока якість вітчизняної продукції, що частково пов'язується з невідповідністю норм технічного регулювання в Україні та ЄС. Подальше спрощення процедури експорту буде можливим за рахунок гармонізації вітчизняної законодавчої бази із стандартами ЄС та вимагатиме від українських виробників підвищення якості продукції.

Виходячи з реальної дійсності, деякі сектори вітчизняної економіки є майже неконкурентоспроможними в європейському контексті. Так, очевидним наслідком лібералізації аграрного сектору стане спрощення доступу нерезидентів на внутрішній ринок України, з якими не витримають конку-

ренції вітчизняні товаровиробники. Крім того, українську економіку очікують такі труднощі, як послаблення механізмів нетарифного захисту або відмова від таких обмежень; неможливість створювати програми підтримки національного виробника тощо. Тому варто приділяти увагу врахуванню інтересів та проблемам таких галузей, які мають першочергово виноситись на розгляд українського уряду.

Участь України у ЗВТ сприятиме залученню європейських інвестицій та технологій у ті галузі, які найбільше залежать від зовнішньоекономічних умов. Передусім, варто звернути увагу на агропромисловий комплекс в частині розширення парку сільськогосподарської техніки, запровадження програм навчання українських сільгоспвиробників, розвитку сільських регіонів.

Для вугільної галузі, яка дотується з державного бюджету, умови укладення Угоди про ЗВТ з ЄС передбачають суттєве обмеження субсидіювання промислових підприємств, що негативно впливає на міжнародну торгівлю і конкуренцію. Тому очевидно, що вугільним підприємствам, які отримують дотації з державного бюджету, необхідно налагодити своє виробництво таким чином, щоб відмова від дотацій не спричинила негативних наслідків розвитку галузі.

Отже, не всі українські компанії зможуть витримати тиск конкуренції з боку ЄС, що може спровокувати зникнення компаній та скорочення робочих місць, зокрема у довгостроковій перспективі у промисловості, сільському господарстві тощо. Така ситуація зумовить розвиток нових секторів економіки, переважно, високотехнологічних, тому варто вже зараз спрямувати зусилля на підготовку та перепідготовку високопрофесійних фахівців, здатних ефективно працювати в нових умовах.

Проте наслідки створення зони вільної торгівлі можуть бути різними, тому для прийняття рішень щодо здійснення такого процесу в державі автором рекомендовано сформувати матрицю первинного стратегічного SWOT-аналізу (рисунок). Даний аналіз дозволить відобразити набір дій, які гарантують найбільш ефективні напрями досягнення цілей і надати реальну оцінку можливості створення ЗВТ. Тому надалі це дозволить здійснити раціональний вибір пріоритетних заходів формування парадигми створення ЗВТ з можливої більшості варіантів, яка буде максимально враховувати інтереси вітчизняної економіки. Перевагою під час використання даного аналізу стане формування найбільш оптимального інформаційного поля для прийняття рішень.

На думку автора, незважаючи на негативні аспекти, створення ЗВТ між Україною та ЄС передбачає наявність здебільшого переваг для вітчизняної економіко-політичної системи, які забезпечать розвиток українських реформ та наблизять вітчизняний ринок до ринку ЄС. Насамперед, ЗВТ повинна стати інструментом модернізації української економіки та допомогти у забезпеченні сталого розвитку. Виконання угоди дасть змогу усунути нетарифні бар'єри для українських товарів на ринках ЄС, створити інституції та встановити прозорі правила ведення бізнесу, зменшити залежність економіки та бізнесу від змін політичного клімату. Реалізація положень Угоди про ЗВТ потребуватиме значних витрат, які забезпечуватимуть кошти державного бюджету і українського приватного сектору.



Рис. Матриця первинного SWOT-аналізу

На думку автора, найбільш витратним проектом стануть процеси гармонізації вітчизняного законодавства з Acquis Communautaire та розбудови інституцій і правил для бізнесу.

Виходячи із вищезазначеного, пристосування та адаптація до нових стандартів у короткостроковій перспективі потребуватиме від українських виробників збільшення витрат. Проте у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної продукції та, як наслідок, збільшенню її експорту на світові ринки. Крім того, підвищення якості продукції зміцнить позиції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку. У свою чергу, українські споживачі матимуть доступ до якісніших та дешевших товарів і послуг.

Природно, реалізація будь-якої нової економічної моделі неможлива без від'ємних наслідків, отже першочерговим завданням постає мінімізація негативного впливу від поглибленої вільної торгівлі з ЄС. Проте, відсутність змін буде мати набагато більші негативні наслідки для вітчизняної економіки, саме тому, важливо

вжити заходи, які посприяють зменшенню втрат та збільшенню вигод економіко-політичного характеру.

Таким чином, зміни, до яких призведе створення поглибленої ЗВТ між Україною та ЄС, стосуватимуться економічних інтересів багатьох зацікавлених сторін – держави, споживачів, імпортерів, експортерів, виробників, що орієнтуються на внутрішній ринок та ін. Автор вважає, що майже для кожної з цих груп ЗВТ матиме як позитивні, так і негативні наслідки.

Зараз обрана парадигма створення ЗВТ з ЄС є найбільш прийнятною для економіки України і дасть можливість модернізувати та підвищити конкурентоспроможність товарів та послуг вітчизняного виробника. Незважаючи на втрати у короткостроковій перспективі, можна впевнено констатувати, що у довгостроковій – вона буде мати більше переваг, ніж недоліків. У цьому контексті в умовах інтеграції до європейського ринку державним органам влади необхідно розробити низку ефективних заходів для підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки конкурентоспроможної вітчизняної продукції на ньому, удосконалення механізму його регулювання.

У віддаленій перспективі за умови успішної реалізації угоди, створеної на основі першої парадигми, яка базується на торговельному праві СОТ, цілком можливим є імплементація другої парадигми, тобто повна інтеграція правової системи України у правову систему ЄС.

**Література:** 1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 01.07.2010 р. № 2411-VI // *Голос України*. – 20.07.2010. – № 132. 2. Левченко З. Зона вільної торгівлі з ЄС: реалії та перспективи / З. Левченко // *Цінні папери України*. – 2009. – № 20 (562). – С. 19. 3. Кваша К. С. Формування зони вільної торгівлі в інтеграційному процесі України до Європейського Союзу / К. С. Кваша // *Економіка АПК*. – 2009. – № 8. – С. 64–68. 4. Лігоненко Л. О. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2009. – 334 с. 5. Осадча Н. В. Сучасні проблеми формування зон вільної торгівлі в Україні / Н. В. Осадча // *Вісник економічної науки України*. – 2008. – № 2. – С. 121–123. 6. Бабанін О. С. Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / О. С. Бабанін // *Стратегічні пріоритети* – 2009. – №4 (13). – С. 219 – 224. 7. Шнирков О. І. Створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: передумови та наслідки [Електронний ресурс] / О. І. Шнирков, А. М. Кописира. – Режим доступу : <http://www.fes.kiev.ua/Dokument/shnyrkov.pdf>. 8. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за січень – травень 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 9. Грицяк І. А. Правова та інституційна основа Європейського Союзу : підручник / І. А. Грицяк, В. В. Говоруха, В. Ю. Стрельцов. – Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2009. – 620 с. 10. Договір про заснування Європейського Співтовариства від 25.03.1957 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://eu-directory.ea-ua.info/index.php?act=show&doc\\_id=1&id=74](http://eu-directory.ea-ua.info/index.php?act=show&doc_id=1&id=74). 11. Дванадцятий раунд переговорів між Україною та ЄС щодо створення зони вільної торгівлі // *Євроінтеграційний поступ України*. Інформаційний бюлетень з євроінтеграційних питань. – 2010. – № 6. – С. 5.

*Рецензент*  
докт. екон. наук,  
професор Внукова Н. М.

*Стаття надійшла до редакції*  
01.12.2011 р.