

Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми і перспективи

АНДРІЙ ГОНЧАРУК, ОЛЬГА УСЕНКО*

АНОТАЦІЯ. У контексті стратегічного євроінтеграційного вибору України у статті представлено концептуалізацію ідеї поглибленої інтеграції: розкрито її сутність та виокремлено основні структурні елементи. Комплексна оцінка передумов укладання нової угоди з ЄС та результатів двосторонньої взаємодії на засадах співпраці вказує на необхідність формулювання середньотермінової стратегії євроінтеграційної політики України поза межами Спільноти з вимогою компліментарності відповідних заходів зовнішньої та внутрішньоекономічної політики. У статті наведено загальний формат української інтеграційної моделі та представлено рекомендації до окремих блоків сучасного переговорного процесу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Міжнародна економічна інтеграція, зона вільної торгівлі, інтеграційна модель, євроінтеграційна стратегія, *acquis communautaire*.

Вступ

Перехід від класичної добросусідської співпраці до інтеграції з ЄС є, безперечно, найбільш масштабним зовнішньоекономічним проектом України з часу набуття незалежності. Однак на сьогодні можна констатувати, що за 20 років країні так і не вдалося реалізувати жодної з існуючих у різні часи та за різних соціально-економічних умов інтеграційних стратегій. Так, лише у 2007 р. з огляду на закінчення 10-річного терміну

* *Андрій Іванович Гончарук* – кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародної торгівлі ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», заступник Глави Адміністрації Президента України. Нагороджений орденом князя Ярослава Мудрого V ступеня. Заслужений економіст України.

Ольга Олександрівна Усенко – у березні 2010 р. захистила кандидатську дисертацію за спеціальністю 08.00.02 на тему «Стратегія регіональної торговельно-економічної інтеграції України та ЄС». Головний редактор «The Ukrainian Journal of Business Law», провідний вітчизняний фахівець ринку юридичних послуг України, керівник щорічних дослідних проєктів ЗАТ «Юридична практика». Виступила членом експертної групи Міжнародного центру перспективних досліджень з проєкту «Консультації із зацікавленими сторонами щодо майбутньої Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС» (2006–2007). Брала участь у підготовці публікації Світового банку «Doing Business 2010: Reforming though difficult Times».

Сфери професійних інтересів: європейська інтеграція, регіональні торговельні угоди, ринок професійних юридичних послуг, менеджмент медіа-проєктів.

дії Угоди про партнерство та співробітництво (УПС), яка регулювала відносини між Україною та ЄС з 1998 року, розпочався діалог щодо переходу двосторонніх відносин на якісно новий рівень.

Наразі погоджено, що нова угода, яка мала робочу назву «посилена», передбачатиме політичну асоціацію та економічну інтеграцію України з ЄС. В основі політичної асоціації – зближення позицій України та ЄС з усіх питань безпеки, забезпечення безпосередньої участі України у політиках, агенціях та програмах ЄС. Економічна інтеграція будуватиметься шляхом створення «поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі на основі чотирьох свобод», яка відкриє доступ України до внутрішнього ринку Євросоюзу [42]. Так, якщо виконання умов політичної асоціації з позиції сьогодення та з урахуванням досвіду існуючого двостороннього діалогу з даного блоку питань є цілком реалістичним, то доступу до внутрішнього ринку ЄС повинна передувати ретельна внутрішня інтеграційно-реформістська робота на зразок тієї, яку провели нові члени ЄС.

З огляду на зазначене вище, євроінтеграційна стратегія України потребує переосмислення і коригування з огляду на застосування формули поглибленої вільної торгівлі, яка лише останні кілька років стала об'єктом досліджень вітчизняної школи. Натомість у площині переговорного процесу існує необхідність розробки конкретних пропозицій з різних напрямів здійснення євроінтеграційних заходів.

Модифікація форм міжнародної інтеграційної взаємодії

Оскільки традиційні тарифні бар'єри у торгівлі стали об'єктом лібералізації в межах багатосторонніх домовленостей спочатку ГАТТ, а потім глобальної торговельної системи СОТ, національні регуляторні політики (особливо це стосується технічних стандартів і сертифікації, державної допомоги, конкурентної політики тощо) стають об'єктом регулювання торговельних (інтеграційних) угод (ІУ). Свідченням цього є суттєва диверсифікація змісту останніх, які не обмежуються усуненням тарифних обмежень і виявляються у розширенні сфер лібералізації, що дістало назву «СОТ+». З метою реалізації зовнішньоекономічних стратегій країни переходять від простого усунення традиційних торговельних бар'єрів, що в західних джерелах дістало визначення «поверхнева інтеграція» (англ. shallow

integration) [10; 20, с. 201; 22; 27, с. 34; 37, с. 43], до концепції «поглиблена інтеграція» (англ. deep integration) у разі побудови торговельно-економічних союзів.

У процесі опрацювання наукових джерел із даної проблематики виявлено, що в економічній літературі останніх років концепція таких модифікованих форм інтеграційної взаємодії називається «глибоко інтегрована» [21, с. 131], «всеохоплююча» чи «поглиблена» торгівля [10]. Разом з тим елементи поглибленої інтеграції можуть варіюватися залежно від особливостей та пріоритетів країн-інтегрантів, конкретного змістовного навантаження інтеграційних стратегій.

Концепція поглибленої інтеграції запозичена із західної економічної думки та залишається малодослідженою вітчизняною науковою школою. Проаналізувавши доробок зарубіжних фахівців, зокрема, Я. Тінбергена, Р. Лоуренса, М. Шиффа, Л. А. Уінтерса, Б. Хоукмана, Р. Болдвіна, та інтегрувавши із прикладними роботами А. Мейхью, М. Емерсона, П. Брентона, О. Шумило, І. Бураковського, присвяченими європейській інтеграції, ми пропонуємо власне визначення поглибленої інтеграції, що виявляється у цілеспрямованій реалізації заходів лібералізації політик та сфер регулювання щодо міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили з поступовою конвергенцією механізмів регулювання бізнес-середовища, включаючи виконання прийнятих зобов'язань [16, с. 8].

Спроектуювавши результати емпіричних досліджень і фактів на теоретичну площину, можна виокремити елементи концепції поглибленої інтеграції, якими виступають нові складові регулювання сучасних інтеграційних угод, а саме: технічне регулювання, лібералізація сектору послуг, гармонізація митних процедур, інвестиційна політика, конкурентна політика, захист прав інтелектуальної власності, впровадження домовленостей і врегулювання суперечок (рис. 1).

У розрізі регіональної торговельно-економічної інтеграції ряд досліджень дійшли висновку, що інтеграція країн, які розвиваються, із економічно розвинутими країнами, закріплюють і синхронізують реформи в країнах «Півдня». Оскільки в основі формування торговельно-економічного угруповання лежить принцип взаємних поступок і зобов'язань, за порушення яких передбачені конкретні санкції, підписання інтеграційних угод із розвинутими країнами дозволяє розглядати їх як центральний елемент економічної політики країн, що розвиваються. Дане явище дістало назву ефект «забезпечення реформ», описаний у західних джерелах як lock-in ефект [20, с. 155; 26, с. 37; 37, с. 19–20; 25, с. 14].

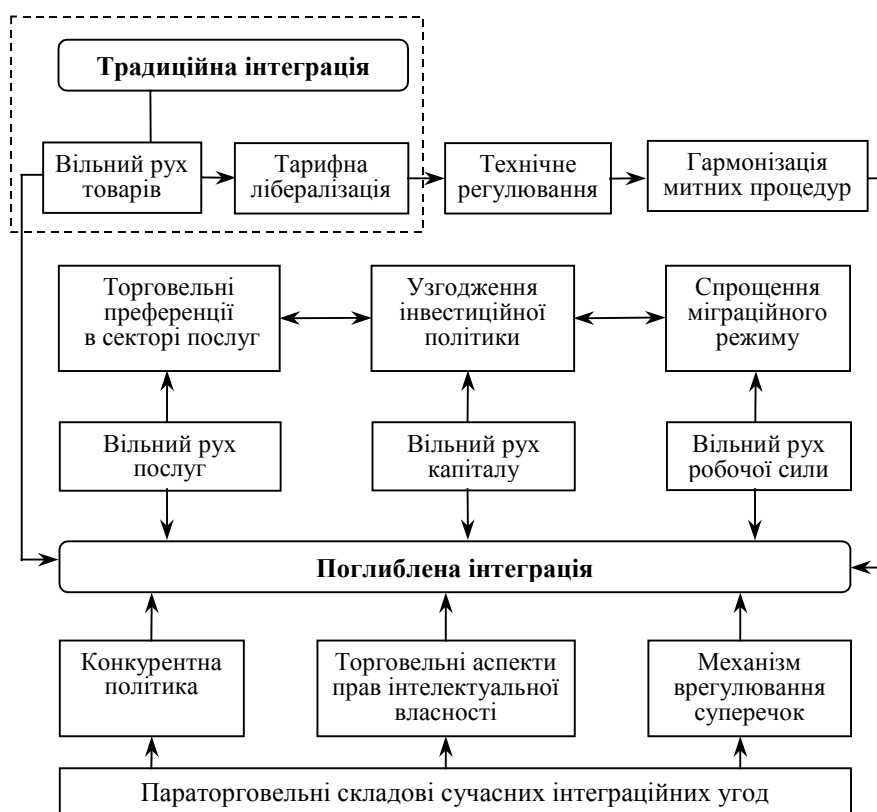


Рис. 1. Концептуальні компоненти поглибленої інтеграції країн

Отже, на нашу думку, ефект забезпечення реформ можна сформулювати як невідворотність курсу країн, що розвиваються, на проведення системи заходів, скерованих на забезпечення мінімізації ризиків зміни економічної політики, сприяння стабільності та довірі до уряду країни «Півдня» внаслідок покладання на нього міжнародних зобов'язань [16, с. 8].

Сучасні передумови та механізми переходу від міжнародної співпраці до інтеграції України та ЄС

Геополітичні передумови переходу від співпраці до інтеграції мають здебільшого об'єктивний характер, адже розширення ЄС на Схід і виникнення спільного кордону з Україною (найбільшого серед країн-сусідів) апріорі змінило геополітичну ситуацію в Європі. Розвиток нової концепції безпеки в контексті розширення

ЄС, в основі якої – безпека за географічним периметром Союзу, сприяв розвитку окремих ініціатив з поглиблення взаємодії на основі європейської політики сусідства.

Офіційний Київ неодноразово заявляв, що зміст нової базової угоди повинен передбачати такий рівень співпраці, який би дозволив підготувати Україну до початку переговорного процесу з вступу до Євросоюзу, проте відповідь ЄС, відображена в директивах щодо переговорів з Україною, не містить жодних припущень щодо можливого формату відносин між Україною та ЄС по завершенні цього етапу [2, с. 4].

Після тривалих двосторонніх консультацій під час 12 саміту Україна – ЄС в Парижі у вересні 2008 р. досягнуто домовленості з укладення нової угоди на принципах асоціації з відповідною фіксацією у назві документа. Для України привабливість асоційованого типу майбутньої угоди полягає в тому, що саме такий статус мали угоди з країнами Центральної і Східної Європи¹.

У цьому контексті, на наше переконання, концептуальним упущенням як в минулому, так і в сучасних реаліях є фундаментальний підхід вітчизняних урядовців до євроінтеграції, поперше, як до пріоритету зовнішньої політики, тоді як представлений у статті аналіз інтеграційних механізмів вказує на необхідність виваженої та структурованої внутрішньої складової інтеграційного процесу та забезпечення компліментарності обох аспектів. По-друге, до недавнього часу будь-які інтеграційні зусилля України декларативно зводилися до політичного членства в Союзі, що фактично не дозволяло сформулювати середньострокову стратегію розвитку поза межами ЄС.

Політичні заяви стосовно економічного змісту майбутніх домовленостей звучать досить амбітно: «формат і наповнення майбутньої ЗВТ буде спрямовуватися на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції, яка не матиме аналогів у попередній практиці ЄС» [6, с. 27]. Разом з тим економічні передумови переговорного процесу переважно визначаються впровадженням норм, правил і принципів у галузі регулювання зовнішньої торгівлі товарами і послугами та у суміжних із торговельною політикою галузях у зв'язку із зобов'язаннями України як члена СОТ.

З огляду на тривалість переговорного процесу з приєднання країни до СОТ значна частина змін, закріплених в умовах вступу, вже відбулась: знижено ввізні мита, прийнято новий Митний кодекс, посилено захист прав інтелектуальної власності. Проаналі-

¹ Водночас слід мати на увазі, що в українському суспільстві існує некоректне трактування асоціативних відносин, що не мають жодного прямого правового зв'язку з відкриттям перспективи членства.

зувавши останні звіти з зобов'язань України, можна констатувати, що більшість секторів економіки вже адаптувалися до правил, які діють у рамках глобальної торгової системи. Якщо розглядати класичні тарифні бар'єри в торгівлі країни до і після вступу, також можна спостерігати незначні розбіжності граничних ставок ввізного мита (табл. 1).

Таблиця 1

**Ставки імпортного мита в режимі нації найбільшого сприяння (РНС)
в Україні до і після вступу до СОТ, %**

	Промислові товари	Сільськогосподарські товари	По всій номенклатурі
Середньоарифметична РНС ставка			
До змін митних тарифів у 2005 р.	8,29	19,71	10,47
На момент набуття членства в СОТ	4,4	13,83	6,51
Кінцева зв'язана РНС ставка	4,85	11,16	6,28
Середньозважена РНС ставка			
До змін митних тарифів у 2005 р.	6,7	21,1	7,77
На момент набуття членства в СОТ	6,11	18,19	7,02
Кінцева зв'язана РНС ставка	4,77	10,07	5,09

За: [19, с. 10].

Максимальна тривалість перехідних періодів становить п'ять років до 2013 р., але переважна більшість закінчується у 2010–2011 рр. Таким чином, посилення зовнішнього конкурентного тиску на внутрішньому ринку є чинником підготовки вітчизняних товаровиробників до режиму вільної торгівлі з Євросоюзом.

Разом з тим економічні передумови інтеграції України з ЄС формуються під впливом, по-перше, асиметричної торговельної взаємозалежності (табл. 2); по-друге, торговельний обмін між Україною та ЄС за структурою має переважно міжгалузевий та міжукладний характер (рис. 2 і 3).

Таблиця 2

Зовнішня торгівля України з ЄС, 2004–2008 рр.

	Експорт, млн євро	Приріст до попереднього року, %	Частка ЄС в сукупному експорті, %	Імпорт, млн євро	Приріст до попереднього року, %	Частка ЄС в сукупному імпорті, %	Баланс, млн євро	Зовнішньоторговельний обіг, млн євро
2004	8,868	15,4	34,0	7,676	10,8	33,0	1,192	16,543
2005	8,217	-7,3	30,2	9,858	28,4	33,8	-1,641	18,075
2006	8,970	9,2	28,7	20,092	103,8	43,3	-11,122	29,062
2007	11,289	25,9	29,9	24,597	22,4	44,9	-13,308	35,887
2008	13,061	15,7	28,6	27,662	12,5	40,9	-14,601	40,722

За: [30].

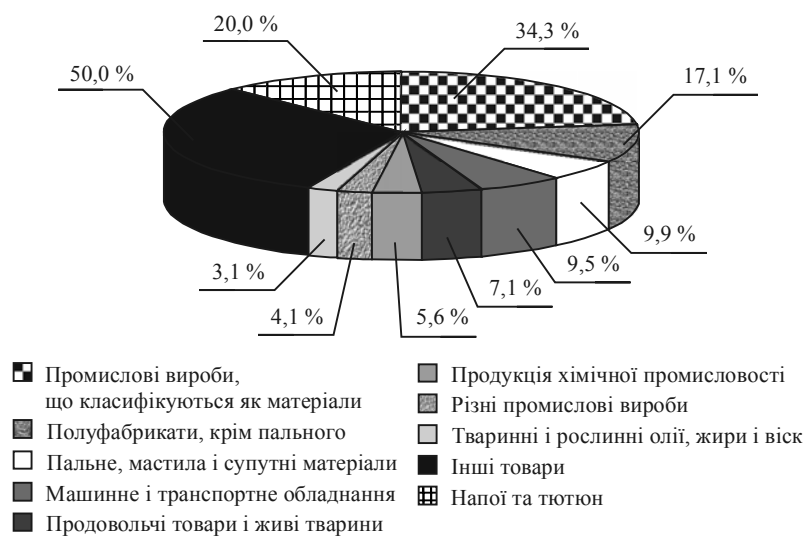


Рис. 2. Галузева структура українського експорту до ЄС-27 у 2008 р.

За: [30].

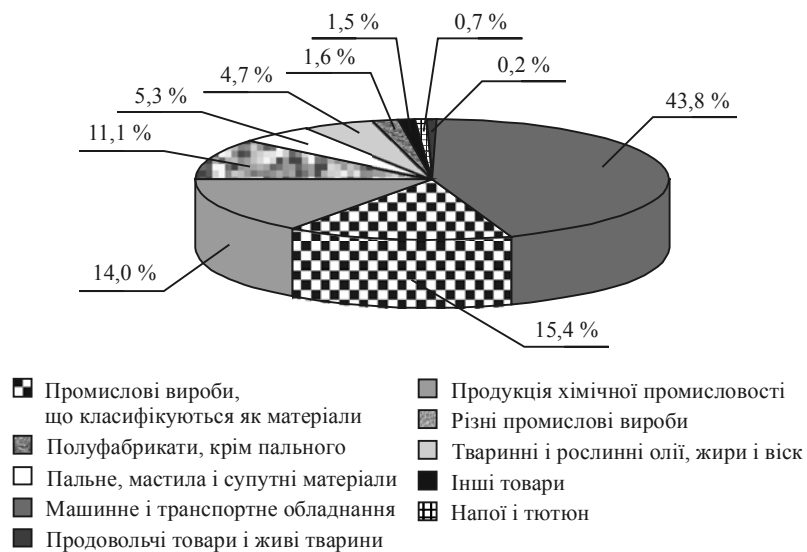


Рис. 3. Галузева структура українського імпорту з ЄС-27 у 2008 р.
За: [30].

Починаючи із 1993 р. ЄС включив Україну до переліку країн, яким надається преференційний режим у межах Генеральної системи преференцій для країн, що розвиваються¹ [21, с. 132]. При цьому ані вступ до СОТ, ані преференційні умови торгівлі з ЄС² не вирішили проблему доступу українських товаровиробників до ринків країн-членів. Причина цього полягає не стільки в низькій конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників чи постачальників послуг, скільки у невідповідності запропонованих ними товарів та послуг міжнародним стандартам, що автоматично обмежує експортний потенціал держави.

Слід окремо підкреслити, що з-поміж різних форм інтеграції саме зона вільної торгівлі з ЄС відповідає стратегічним інтересам України як найбільш доцільна форма інтеграції у контексті трикутника ЄС – Україна – Росія. Прийняття спільної зовнішньої політики ЄС за умови укладення митного союзу означало б підпорядкування української торгової політики інтересам Союзу і, ймовірно, скасуванню режимів вільної торгів-

¹ Варто акцентувати, що до вказаної системи преференцій не включалися товарні групи, що складають досить істотну частку українського експорту — сталь та залізо, добрива, продукти рибальства, зерно, насіння, фрукти та рослини.

² У 2007 р. коефіцієнт використання Генеральної системи преференцій сягнув значного рівня у 74% щодо відповідних товарів [28].

лі з Росією та іншими країнами СНД, тоді як у 2009 році питома вага ЄС у сукупному зовнішньоторговельному обігу становила 30,91 %, а СНД – 37,82 % [41].

Проведені оцінки наслідків угоди про вільну торгівлю України з ЄС свідчать про можливість різних як позитивних, так і негативних ефектів у різних часових періодах. Розглянемо стисло результати основних представлених громадськості досліджень.

Відповідно до ст. 4 УПС та реалізації положень Плану дій Україна – ЄС на замовлення Європейської Комісії було здійснено перегляд дослідження економічних передумов створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, виконаного у 1999 р. П. Брентоном [22]. Експертами було розвинуто ідеї попереднього дослідження в контексті проєкції концепції поглибленої інтеграції на українську дійсність і запропоновано відповідний формат розбудови двостороннього співробітництва на шляху до поступової інтеграції України у формі *поглибленої зони вільної торгівлі*, або «ЗВТ+», з особливим акцентом на співробітництві у регуляторній сфері. На основі проведеного аналізу автори звіту під керівництвом М. Емерсона прогнозують такі наслідки впровадження ЗВТ+ для української економіки: подвоєння товарообігу; зростання добробуту на рівні 4–7 % у коротко- і середньостроковій перспективі; відкриття фінансового сектору та телекомунікацій забезпечить додатково 1,5% до щорічного зростання ВВП; ефект зниження вартості капіталу може додати ще 4-5% до зростання добробуту; «оцінка впливу підвищеної якості інституцій для таких країн, як Україна, дуже суттєві, оскільки ВВП, імовірно, зросте на 20–30%» [10].

Альтернативну науково-дослідну роботу було проведено фахівцями Інституту економічних досліджень і політичних консультацій (ІЕД) під керівництвом І. Бураковського. За результатами розрахунків¹, загальне зростання добробуту населення України від вступу до СОТ та підписання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС становить 17,1–17,3 % у середньостроковій перспективі у різних варіантах, що означає понад 10% зростання добробуту лише завдяки створенню ЗВТ. Для реального ВВП зростання на рівні 5,1 % у середньостроковій перспективі від вступу до СОТ і підписання угоди про вільну торгівлю, що означає приблизно 2,3–2,4 % зростання ВВП лише завдяки створенню зони вільної торгівлі [1, с. 63].

Фахівці ІЕД розмежували одержані кількісні показники від впровадження класичної ЗВТ і ЗВТ+. Так, приріст добробуту і

¹ Авторами звіту використовується інший термін — «розширена вільна торгівля», який має на увазі «ЗВТ+», а розрахунки проводилися для ЄС-25.

реального ВВП лише завдяки скасуванню ввізних мит було оцінено на рівні 0,4–0,5 % і 0,1–0,2 % відповідно. За умови зниження нетарифних обмежень у торгівлі товарами спостерігається надзвичайно високий позитивний ефект: зміна добробуту означає фактичний виграш у 7,9–8 відсоткових пунктів, а реальний ВВП зростає на 2% у середньостроковій перспективі. Очікувані кількісні наслідки від залучення до ЗВТ сектору послуг – зростання добробуту та реального ВВП на 0,7 та 0,2 % відповідно [1, с. 63]. Прогнозовані зміни в сукупному експорті та імпорті становлять 4,6 і 9,1% у середньостроковому періоді [1, с. 45].

Згідно з результатами дослідження ECORYS, щодо оцінки впливу ЗВТ на стабільність торгівлі між ЄС та Україною зростання добробуту в Україні при використанні формату ЗВТ+ прогнозується на рівні 1,96% [38, с. 81].

Як видно з табл. 3, розглянуті дослідження по-різному інтерпретують наслідки зі зміни виробництва для окремих секторів.

Таблиця 3

**Прогнозування впливу ЗВТ+ на сукупне виробництво
за галузями української економіки**

<i>Галузь економіки</i>	<i>ІЕД</i>	<i>ECORYS</i>	<i>CEPS</i>	<i>Галузь економіки</i>
Сільське, рибне і лісне господарство	+	–	–	Сільське господарство
Харчова промисловість	+	+	+	Харчова промисловість
Текстиль та одяг	+	+	+	Текстиль
			+	Легка промисловість
Електронне обладнання, машини та обладнання	–	+	+	Важка промисловість
Хімія, виробництво гуми та пластмас	+	+		
Металургія та металообробка	+	+	+	Металургія
Пальне, вугілля	+	+	–	Копалини
Фінансові послуги	+	–	+	Послуги
Транспорт	–	–		

Примітка. У дослідженні ІЕД було взято узагальнені результати сценарію «СОТ+ЗВТ+». Із дослідження ECORYS в таблиці представлено сценарій всеохоплюючої ЗВТ+. У межах звіту CEPS при моделюванні використовувався інших розподіл на сектори економіки (правий стовпчик таблиці). Узагальнення впливу ЗВТ+ зроблено на основі прогнозування по секторах на коротко- і довгостроковий період відповідного фінального звіту.

Складено за: [1; 10; 38].

Як бачимо з табл. 3, оптимістичними є оцінки впливу створення ЗВТ на металургійну та текстильну галузі, адже усі три моделі прогнозують суттєве зростання випуску (рис. 4).

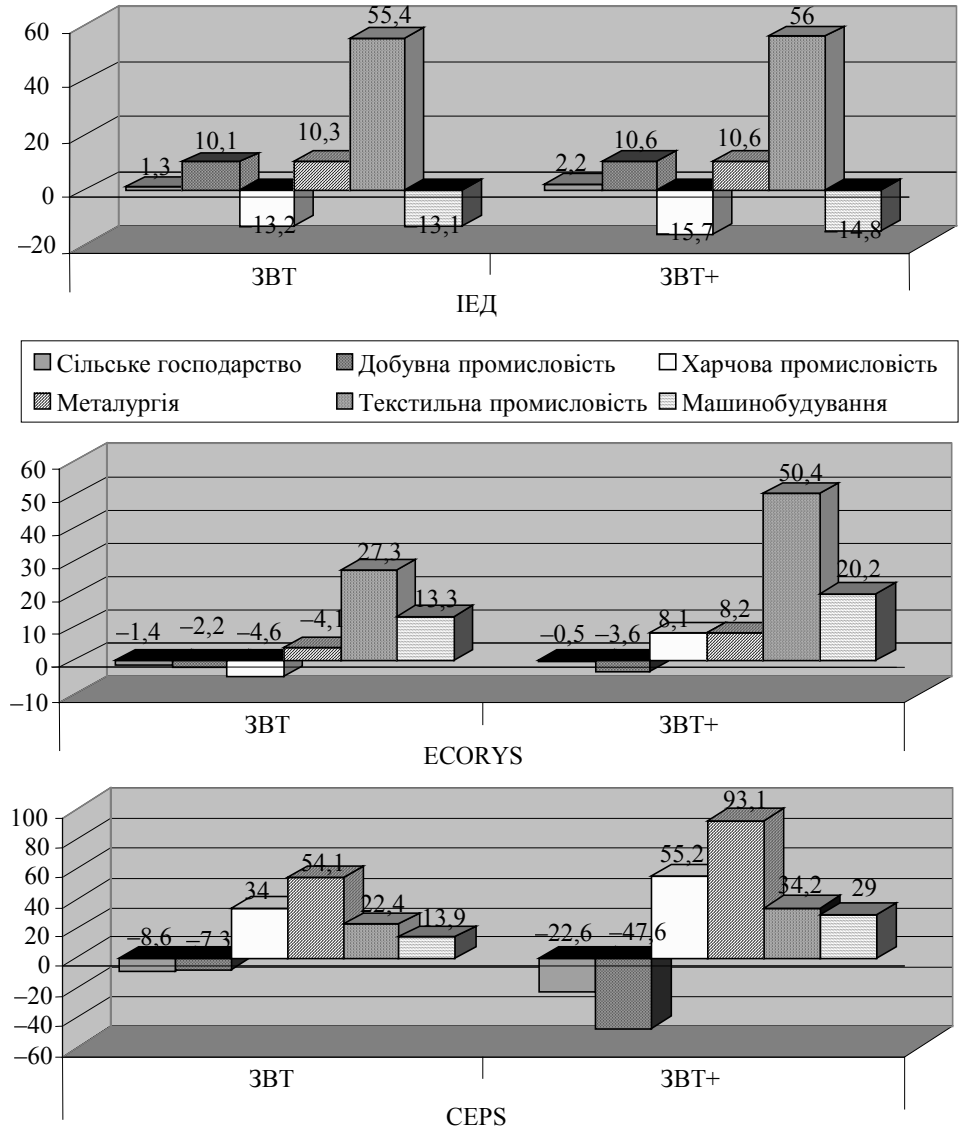


Рис. 4. Прогнозування впливу ЗВТ на обсяги випуску основних галузей економіки України, %

Складено за: [1; 10; 38].

Водночас усі три звіти сходяться на тому, що сільське господарство, виробництво мінеральної сировини (особливо вугільна галузь), транспортного обладнання та сектор фінансових послуг зазнають негативного впливу від ЗВТ+.

Зазначені три моделі можна у загальному охарактеризувати як досить оптимістичні, оскільки кожна з них прогнозує зменшення випуску лише двох із семи галузей, тоді як для інших – зростання, у деяких випадках – майже в півтора-два рази (рис. 4).

Слід зауважити, що специфічні наслідки в межах галузей зумовлені, по-перше, структурою виробництва, по-друге, коливаннями попиту, по-третє, вихідним рівнем захисту від зовнішньої конкуренції. Таким чином, тарифна лібералізація спричинить позитивний ефект для галузей з невисоким рівнем тарифного захисту і великою часткою проміжного попиту, що викликає зниження цін на фактори виробництва. Покращення умов доступу до ринків буде сприятливим для експортно-орієнтованих секторів, що стикаються зі значними торговельними обмеженнями на іноземних ринках [1, с. 50]. Зниження нетарифних обмежень внаслідок надзвичайно складної та затратної процедури гармонізації та визнання відповідного регулювання цілком логічно віднести до середньострокової перспективи. Однак зниження даного типу торговельних бар'єрів повинно відкрити доступ українському експортеру технологічних товарів із високим вмістом доданої вартості.

Інструментом переходу від співпраці до інтеграції має стати імплементація пакета домовленостей за чотирма напрямками, з яких наразі ведуться переговори¹: політичний діалог та реформи, а також співробітництво і конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики; юстиція, свобода і безпека; секторальне співробітництво; поглиблена зона вільної торгівлі [40].

Що стосується механізмів реалізації інтеграційних заходів, маючи офіційно погоджену форму (ЗВТ) і формулу (ЗВТ+), варто зробити наголос на фінансовому забезпеченні інтеграційних заходів. До переліку статей необхідних видатків можна віднести розробку, впровадження і контроль за дотриманням необхідного законодавства, адміністративні витрати на інституційну перебудову, інвестиційні витрати тощо.

На даному етапі розвитку двосторонньої взаємодії, витрати на адаптацію вітчизняного законодавства до *acquis communautaire*, безперечно, надзвичайно високі, причому відсутність перспективи

¹ Сторонами погоджено, що переговори відбуватимуться за раундовим принципом з інтервалом у вісім тижнів шляхом функціонування паралельних тематичних груп [41].

членства означає неможливість європейських дотацій [17, с. 103], на які внаслідок нещодавніх розширень та поглиблення внутрішніх протиріч Євросоюз неспроможний.

У межах внутрішніх джерел фінансування лєвова частина припадатиме на бізнес, який потребуватиме інвестиційних коштів для забезпечення відповідності стандартам ЄС, що, з одного боку, сприятиме модернізації української економіки, з другого – формуватиме негативно налаштоване лєбі.

Природа витрат на реформи об'єктивно зумовлює надзвичайно високе фінансове навантаження на державу, коли лише невелика частина може компенсуватися за рахунок кінцевих споживачів у вигляді підвищення цін.

Доволі багато дискусій точиться навколо зовнішнього фінансування, зумовлено нерозумінням порядку сум, якими обраховується впровадження *acquis*. Так, у звіті з економічних можливостей, основних економічних наслідків угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною зазначається, що «ЗВТ+ потребує скоординованих зусиль України і міжнародних фінансових організацій та інструментів ЄС, що є для України дуже важливим, адже це збільшить її економічний потенціал і компенсує відсутність членства в ЄС» [10, с. 58]. Водночас, на наше переконання, дане формулювання є дещо узагальненим і може ввести в оману, адже великий досвід співпраці міжнародних фінансових установ з країнами Центральної і Східної Європи в період реалізації ними стратегій вступу до ЄС дає доволі чітке уявлення про порядок необхідних фінансових ресурсів, лєвову частину яких покривали саме відповідні статті бюджету ЄС. Зважаючи на зазначене вище, можна констатувати, що за сучасних умов зовнішнє фінансування автоматично обмежується відсутністю перспективи членства і зводиться до використання наявних джерел різної за своєю природою допомоги – бюджетної, технічної, позичкового капіталу тощо.

Наразі не існує обґрунтованих даних щодо «вартості» імплементації *acquis* в Україні. Відповідно до розрахунків Світового банку, витрати на впровадження європейських стандартів у ключових галузях протягом 2006–2015 рр. можуть становити близько 100 млрд дол. США (табл. 4).

І хоча ці розрахунки є приблизними і стосуються лише інвестиційних витрат, не можна не погодитися, що представлений аналіз має стати вихідним пунктом розробки системи реалістичних інтеграційних вимог, графіків їх виконання та техніко-економічного обґрунтування селективної імплементації норм ЄС.

Таблиця 4

**Капітальні інвестиції для впровадження норм
і стандартів ЄС в Україні протягом
2006–2015 рр.**

Сектор	Сума, млрд дол. США
Енергетика	30
Транспорт	5
Житлово-комунальні послуги	14
Сільськогосподарська та земельна реформи	9
Охорона здоров'я, освіта, соціальний захист	6.5
Охорона довкілля	15
Інститути ринкової економіки	4
Інше	16.5
Разом	100

За: [24, с. 7].

Виходячи з необхідності розуміння наявного фінансового покриття інтеграційних заходів розглянемо сучасний стан, перспективи і напрями спрямування зовнішніх ресурсів (табл. 5).

Таблиця 5

**Обсяги зовнішніх запозичень, допомоги
та прямого іноземного інвестування
з країн ЄС**

	Період	Сума
Світовий банк	1992–2007 рр.	4,8 млрд дол. США
	2008–2011 рр.	2-6 млрд дол. США.
Європейський банк реконструкції та розвитку	На серпень 2009	4,183 млрд євро
Європейський інвестиційний банк	Починаючи з 2006 р	465 млн євро
Зовнішня допомога ЄС	Починаючи з 1991 р.	2,8 млрд євро
Обсяг прямих іноземних інвестицій з країн ЄС	На 1 січня 2010 р.	31,35 млрд дол. США
Разом (умовно)		близько 52 млрд дол. США

За: [29; 39; 40; 41].

Зробивши зіставлення потреб України на впровадження *acquis*, що дещо розширились і поглибились внаслідок фінансово-економічної кризи, із існуючою системою фінансування відповідних заходів в країні, можна констатувати, що наявні обсяги зовнішнього фінансування незначні. Однак, найбільшим зовнішнім джерелом фінансування інтеграційних заходів повинні стати прямі іноземні інвестиції.

Як переконливо засвідчує досвід нових членів ЄС, саме ПІІ відіграли важливу роль у модернізації їх економік. На наше переконання, вагомими аргументами на користь ПІІ як основного джерела впровадження європейських стандартів в Україні є, поперше, вище доведена недостатність позичкового капіталу міжнародних фінансових установ та обмеженість доступу до програм допомоги у рамках існуючих інструментів ЄС; по-друге, прогнозований позитивний вплив нової угоди з ЄС на залучення ПІІ.

Безперечно, ЄС є найбільшим іноземним інвестором в Україні: прямі інвестиції країн – членів Європейського Союзу в українську економіку становили 28,17 млрд дол. за даними на 1 січня 2009 р. (79 % загального обсягу ПІІ в Україні) у порівняно з 22,91 млрд дол. за даними на 1 січня 2008 р. (77,5% загального обсягу ПІІ в Україні) [28]. Водночас потенціал залучення інвестицій в країну суттєво знівельований несприятливим інвестиційним кліматом.

Зазначимо, що угода із далекосяжною адаптацією законодавчої бази особливо в таких сферах, як охорона довкілля, охорона здоров'я та безпека праці, транспорт та енергетика потребуватиме від Української держави та розташованих на її території підприємств значних обсягів фінансування. Зважаючи на відсутність перспектив вступу до Союзу щонайменше в середньостроковій перспективі, зіставлення необхідного фінансування і поки що неапробованого, а лише проголошеного механізму одержання «частки на внутрішньому ринку ЄС», цілком логічною стратегією видається селективна імплементація *acquis communautaire*, що може реалізуватися шляхом зіставлення сфер адаптації на предмет чутливості до зовнішньої конкуренції та відповідних витрат.

Українська євроінтеграційна модель у контексті парадигми ЗВТ+

Як свідчить практика торговельних переговорів ЄС, процес укладання інтеграційних угод є надзвичайно складним і тривалим: від двох років для відносно нескладної за змістом угоди з Ізраїлем до приблизно семи років з країнами, що розвиваються [13]. Для України зазначений процес ускладнюється ще й тим, що переговори розділені на два взаємопов'язані блоки. Власне угода про асо-

ціацію включає переговори про політичний діалог, юстицію та внутрішні справи, інституційне забезпечення та політику співпраці – так зване секторальне економічне співробітництво, переговори щодо якого йдуть окремо від безпосередньої ЗВТ+.

При цьому варто акцентувати на ключовій відмінності українського проекту угоди, яка з часом може стати її «доданою вартістю». Йдеться про включення до розділів про секторальне співробітництво детального переліку норм відповідного галузевого спільного доробку ЄС, які Україна зобов'язується імплементувати у власне національне законодавство. Так, в угодах з країнами ЦСЄ розділи економічної співпраці лише фіксували включення сфер до такого співробітництва без юридичного зобов'язання щодо його здійснення, тоді як в українському проекті передбачається винесення в окремі додатки графіка прийняття специфічних галузевих директив ЄС.

До розділів секторального співробітництва належить екологічна політика, транспорт, оподаткування, сільське господарство та розвиток [33, с. 6], тобто сфери доволі принципової та жорсткої переговорної позиції ЄС з точки зору поступок з прийняття регуляторних норм країнами-кандидатами (на основі аналізу безпосереднього перебігу переговорного процесу з країнами ЦСЄ, робочі розділи розмежовані відповідно до рівня складності, на чотири умовні групи (табл. 6).

Таблиця 6

**Структурування робочих розділів спільного доробку ЄС
під час переговорів з країнами-аплікантами**

	Складність переговорів	Робочі розділи
1.	«Легкі» з точки зору переговорів розділи	Наука і дослідження, освіта та професійна підготовка, малий і середній бізнес, промислова політика, статистика
2.	Розділи з незначними розбіжностями помірної важливості	Телекомунікації та інформаційні технології, спільна зовнішня політика безпеки, захист прав споживачів, фінансовий контроль, економічний і монетарний союз, культура та аудіовізуальна політика, структурна політика, митний союз, зовнішні економічні відносини, спільна політика щодо рибальства
3.	Розділи з істотними специфічними галузевими інтересами	Вільний рух товарів, вільний рух послуг, законодавство про компанії, оподаткування, конкурентна політика та державна допомога, соціальна політика та зайнятість, енергетика, транспорт
4.	Завершальні розділи особливого значення	Сільське господарство, охорона навколишнього середовища, юстиція і внутрішні справи, вільний рух громадян, вільний рух капіталу, фінансування та бюджет, інституційні питання.

Складено за: [33, с. 19–28].

Саме тому можна стверджувати, що економічна співпраця в контексті нової угоди Україна – ЄС набуває значення подібного до того, які мають інші за формами та глибиною швейцарська і норвезька моделі і якого раніше не містили стандартні угоди про асоціацію з ЄС, за виключенням угод про стабілізацію та асоціацією з країнами Західних Балкан, в основу яких покладено вступ до ЄС.

Ідентифіковані вище особливості економічних підходів до укладання майбутньої угоди про асоціацію дозволяють обґрунтувати формат і виокремити функціональні елементи української моделі торговельно-економічної інтеграції з ЄС (рис. 5). Одразу зауважимо, що під моделлю ми розуміємо набір елементів та сфер охоплення інтеграційного процесу, перелік політик і заходів, спрямованих на його реалізацію. Під стратегією мають на увазі обґрунтування включення (виключення) того чи іншого елемента інтеграційної моделі – сфер охоплення лібералізації, її пріоритетності, етапності, характеру конвергенції норм, змістовного наповнення і послідовності реалізації відповідного пакета заходів.



Рис. 5. Формат національної моделі торговельно-економічної інтеграції з ЄС

Варто підкреслити, що для ЄС занепокоєння головним чином викликає не стільки процес перенесення норм *acquis* у національне законодавство, скільки адміністративна спроможність України впровадити і проконтролювати виконання відповідних зобов'язань, оскільки «імпорт» норм ЄС технічно неможливий без докорінної перебудови інститутів вітчизняної економіки – органів регулювання та контролю. Як засвідчив досвід нових членів ЄС, питання інституційного забезпечення всередині національних економік виявилось одним із найскладніших для розгортання інтеграційних процесів [33, с. 9]. Натомість необхідно акцентувати, що проблема інституцій в країнах Східної Європи, зокрема Україні, набагато складніша та потребує більш комплексного підходу до розв'язання порівняно з тією, що мали країни ЦСЄ на початковому етапі їх коінтеграції з ЄС.

Включення до елементів моделі (рис. 5) участі України в регіональних багатосторонніх ініціативах зумовлено геополітичними кон'юнктурними чинниками, зокрема прийняттям Східного партнерства. Так, Україна може запропонувати проекти в тих сферах співпраці, в яких вже досягнуто значного прогресу (наприклад, створення єдиного авіаційного простору), чи секторах, які є пріоритетними і водночас вразливими для обох сторін: передусім лібералізація електроенергетики та газового ринку, реструктуризація агропромислового комплексу тощо [14, с. 42]. Зважаючи на те, що значна кількість пропозицій Східного партнерства тією чи іншою мірою вже почали реалізовуватися на двосторонньому рівні, в контексті амбітності нової угоди раціональним виглядає ініціювання інфраструктурних інвестиційних проектів, зокрема в сфері інтеграції транспортних та телекомунікаційних мереж, що є апробованим світовою практикою інструментом стимулювання економічного зростання. На багатосторонньому рівні Україна може ініціювати використання спільних підходів у здійсненні реформ, реалізації освітніх проектів і дотримання спільних принципів щодо міграційної політики тощо [18, с. 42].

Як відомо, більш прогресивні моделі інтеграційної співпраці з ЄС – швейцарська і норвезька, з метою поглиблення інтеграції та розширення сфер взаємодії з Союзом поступово долучались до різноманітних програм та агенцій ЄС, що розглядалось як один із інструментів їх залучення до реалізації політик ЄС у сферах спільного інтересу. У випадку країн-кандидатів основним завданням такої участі була підготовка до членства в ЄС, що використовувалася як один з допоміжних інструментів наближення до вступу, тоді як Єврокомісія надавала допомогу (у тому числі фінансову) на виконання як передумов участі, так і безпосередньо участь [18, с. 42].

Згідно із Комунікацією Європейської Комісії до Ради та Європейського Парламенту щодо загальних підходів надання можливості для участі країн – партнерів європейської політики сусідства в агенціях і програмах Спільноти (2006 рік) [23], перед Україною постає можливість вибору серед відкритих ініціатив відповідно до можливості реалізації національних інтересів. Наразі перед Україною повністю чи частково відкриті 22 агентства та близько 20 програм, а закриті – 7 агентств і 8 програм [6, с. 25].

Погоджуючись із позицією української експертної спільноти, що із долученням до певних програм і агенцій, Україна отримає допомогу в процесі адаптації до норм і стандартів ЄС, розбудові спроможності урядовців до вироблення та реалізації політик, поліпшення впливу на якість державного управління країни та її спроможності до європейської інтеграції, яка передусім є політикою внутрішніх перетворень [6, с. 92], у запропонованій моделі євроінтеграції (рис. 5) даний елемент виступає інструментом поглиблення і розширення сфер інтеграційної співпраці.

Беручи до уваги питання належного використання наявних можливостей, видається конструктивним звести критерії вибору відповідних форумів до: а) тих, що надають допомогу в адаптації та впровадженні спільного доробку ЄС у різних сферах і сприяють розбудові необхідних інституційних спроможностей [6, с. 43]; б) тих, що мають чітко визначений галузевий характер, що збігається з пріоритетними для України секторами інтеграції.

Крім проблем із реалізацією положень Плану дій¹, який не став фактором налагодження системних реформ, саме проблеми загальнонаціонального характеру можуть спричинити ризики і труднощі в реалізації положень угоди і на які посадовці ЄС звертають особливу увагу: відсутність досвіду в реалізації складних угод у сфері судочинства і виконавчої влади, неконструктивна робота українського парламенту, що паралізує прийняття необхідних законопроектів, брак кваліфікованих кадрів як серед корпусу комерційних дипломатів, так і посадовців на місцях, які де-факто здійснюють оперативне виконання угоди.

Узагальнюючи викладені зауваження, на наше переконання, розробка системи реалістичних інтеграційних зобов'язань та ви-

¹ Серед визнаних недоліків документа вказуються: нерівнозначність його цілей — в одному випадку надаються лише загальні, концептуальні рекомендації, в іншому називаються конкретні кроки, до яких має вдатися Україна (наприклад, ратифікація міжнародних угод і приєднання до деяких конвенцій, адаптація конкретних стандартів ЄС у різних галузях); переважна спрямованість документа на запобігання проблемам або спільним загрозам, а не на досягнення спільних позитивних цілей і створенні якісно нового формату відносин. План дій не містив розділу про зобов'язання ЄС щодо України, процедура моніторингу не передбачала зобов'язуючих механізмів, що зумовило низький рівень його виконання як Україною, так і Євросоюзом [7, с. 7–8].

мог має здійснюватися за умови дотримання шести принципів: концептуальна домінанта поглибленої інтеграції, гнучкість і вибірковість прийняття норм ЄС, додержання основного принципу СОТ з тарифної лібералізації – пов'язування тарифів, застосування асиметричності, покладання економічно доцільних зобов'язань на ЄС, визначення часових меж перехідних періодів; а також узгодження відповідних заходів із програмами їх фінансування, адміністративною спроможністю виконання та позицією груп інтересів.

Ключовою новелою майбутньої угоди є погоджена сторонами обов'язковість до виконання не лише її положень, а й юридичного характеру рішень, прийнятих Радою асоціації, адже дорадчий характер рішень Ради з питань співробітництва УПС не міг ефективно використовуватися з метою налагодження системного виконання документа. Тому від європейської сторони можна очікувати жорсткого контролю за впровадженням умов угоди та дотриманням зобов'язань аж до «заморожування» відкриття того чи іншого сегмента внутрішнього ринку залежно від неприйняття відповідних блоків *acquis communautaire*. Таким чином, рішення будь-якого за формою чи архітектурою механізму вирішення суперечок асоціації повинні мати юридично зобов'язуючий характер, що, на нашу думку, могло б стати ключовою рушійною силою довгоочікуваного *lock-in* ефекту в Україні.

Аналіз стратегічних напрямів інтеграційної взаємодії в контексті переговорного процесу

Сформульовані вище зауваження загального характеру потребують специфічних рекомендацій у розрізі напрямів переговорного процесу з ЄС.

Отже, що стосується класичної тарифної лібералізації торгівлі товарами, на сьогодні відомо, що за погодженням сторін 95% торгівлі товарами буде здійснюватися в безмитному режимі [33, с. 3]. При цьому очевидно, що зміни в обсязі зовнішньої торгівлі (а з цим і конкурентного середовища, обсягів виробництва, зайнятості) по окремих галузях залежатимуть від умов та послідовності лібералізації, іншими словами – графіка її виконання.

Отже, перед Україною стоїть завдання дослідити потреби вітчизняних галузей економіки у захисті, тобто йдеться про визначення чутливих секторів. Залучення галузевих представників до розробки економічно обґрунтованих критеріїв відбору вразливих секторів забезпечить формування графіків тарифної лібералізації відповідно до національних інтересів. Так, гнучкості в усуненні митних тарифів можна досягти шляхом: а) чіткої системи критері-

ривів відбору чутливих галузей: стратегічний характер, обсяги виробництва, зайнятість (робочі місця), питання продовольчої безпеки тощо; б) формування негативного переліку галузей за тарифними позиціями; в) вимоги перехідних періодів – рівня покриття і послідовності проведення лібералізації з відповідним техніко-економічним обґрунтуванням, і/або використання інструменту тарифних квот.

Водночас на сучасному етапі переговорного процесу є підстави говорити про диспаритет тарифних позицій сторін, оскільки середній рівень увізного мита по товарах, на які українською стороною пропонується встановити режим відмінний від лібералізації, становить 10,8 %, тоді як європейська сторона пропонує 51,3% [4].

В умовах сучасної економічної кризи, імовірно виключення з режиму безмитної торгівлі можуть скласти традиційно чутливі товари, як, наприклад, сталь, текстиль, продукція хімічної галузі та автомобілі [33, с. 3].

Зважаючи на чутливість сільського господарства ЄС, можна припустити, що даний розділ переговорів буде надзвичайно складним, особливо в світлі зростання цін на окрему продукцію сектору. Водночас є підстави вважати, що ЄС займатиме менш жорстку протекціоністську позицію порівняно із країнами ЦСЄ1, зокрема з огляду на величезну кількість нетарифних бар'єрів у двосторонній торгівлі, для подолання яких Україна потребує величезної кількості часових і фінансових ресурсів. Йдеться про санітарні та фітосанітарні заходи, включаючи регламенти, накази, декрети та інші заходи, які безпосередньо або опосередковано впливають на міжнародну торгівлю сільськогосподарською продукцією. На внутрішньому ринку ЄС діють більш суворі стандарти і можливість здійснення експорту сільськогосподарської продукції з України залежатиме від фактичної відповідності нормам ЄС тієї чи іншої підгалузі.

У цьому зв'язку в короткостроковій перспективі найбільш перспективним видається експорт українських зернових, а порівняно невелика кількість технічних вимог до даної продукції уможлиблює їх виконання Україною. Проте слід підкреслити, що обсяг квот, запропонований ЄС, є занадто низьким і його не можливо розглядати як доступ українських товарів на ринок ЄС: обсяг квот становить лише 0,84% (324 900 т від загального експорту України у 2009 р., який становить 38,8 % млн т, або 9,8 млрд дол. США)².

¹ Для порівняння, рівень покриття сільськогосподарської продукції угодою з Мексикою (2000 рік) склав 75 %, а з Чилі (2003 рік) — 93 % [3, с. 9].

² Квота з боку ЄС на пшеницю і борошно – 200 тис. т. за сукупного експорту України – 13 млн т.; на ячмінь – 12 тис. т за загальної цифри – 5,5 млн т; на крохмаль – 800 т за загального експорту – 45 тис. т. За оцінками Світового банку, квота на пшеницю може становити щонайменше 1,5 млн т [4].

Експортні можливості продукції українського тваринництва є заручником невідповідності стандартам якості ЄС¹. З огляду на високу вартість приведення існуючої системи державного регулювання безпечності та якості, яка практично не зазнала суттєвих перетворень з радянських часів, у відповідність до норм ЄС, та неспроможність всієї галузі забезпечити відповідність цим вимогам у коротко- і середньостроковій перспективі, на наше переконання, покриття та глибина гармонізації повинні розраховуватися відповідно до оцінки експортного потенціалу кожної окремої підгалузі тваринництва. Абсолютно очевидною видається вимога на користь тривалих перехідних періодів для прийняття норм і процедур санітарно- і фітосанітарних стандартів ЄС. Дана рекомендація формулюється з огляду на досвід Польщі та Литви, згідно з яким вартість такої гармонізації може становити 2–3 % ВВП, і це зважаючи на те, що обидві країни як кандидати одержували від ЄС протягом шести років відповідно 172 та 205 млн євро на рік [3, с. 33].

Передумови інтеграції сільськогосподарського сектору до ЄС передбачають порівняно високу гнучкість з позицій глибини і спектра охоплення імплементації *acquis*. Тому базовий принцип, який можна запропонувати в цьому контексті, – глибока гармонізація для галузей, що мають експортний потенціал з огляду на спроможність швидкого впровадження відповідних технічних вимог, і помірне поетапне та пріоритезоване прийняття *acquis* в довгостроковому періоді для закритої з точки зору експорту продукції вітчизняного сільського господарства, зокрема тваринництва.

Особливе значення в переговорах мають *правила походження товарів*, особливо в трикутнику ЄС – Україна – Російська Федерація. Це пов'язано передусім із ризиками реекспорту з України товарів з третіх країн до ЄС. Теоретично Україна має можливість приєднатися до пан-євро-середземноморської зони кумуляції², переходу до якої передують відповідна інституційна перебудова спочатку в рамках двосторонньої кумуляції, а пізніше – діагональної кумуляції, і дана опція виглядає доволі ймовірною. Проте у разі прийняття рішення на користь тієї чи іншої кумуляції, українській стороні варто мати на увазі таке: щоб одержати перевагу від діагональної кумуляції з іншими членами

¹ Україна не входить до списку країн, які можуть експортувати живих тварин і м'ясо до ЄС [8, с. 68].

² Пан-євро-середземноморську кумуляцію застосовують такі країни: держави – члени ЄС, Фарерські острови, Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія, Туреччина, Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йордан, Ліван, Марокко, Туніс та Палестинська Автономія. У рамках даної системи діє діагональна кумуляція: товари, які отримали статус походження в одній із 43 країн, можна використовувати у виробничих процесах у будь-якій з інших 42 країн без втрати ними статусу походження з території. Діагональна кумуляція базується на правилі «змінної геометрії»: кумуляція статусу походження дозволяється лише країнам, між якими діє зона вільної торгівлі [8, с. 52].

пан-євро-середземноморської системи, крім ЄС, Україна має укласти з ними угоди про вільну торгівлю з ідентичними правилами визначення походження [3, с. 17]. Таким чином, зважаючи на відносну тривалість процесу переорієнтації торговельних потоків з традиційних постачальників на інших членів пан-євро-середземноморської системи, долучення до неї повинно фігурувати як довгостроковий елемент євроінтеграційної стратегії України.

Ключовим параметром ЗВТ має стати гармонізація систем технічного регулювання, яка, на наше переконання, є центральним елементом зняття нетарифних обмежень у ході реалізації євроінтеграційної стратегії.

На сучасному етапі розвитку українські виробники не можуть повністю використати переваги міжнародної інтеграції: з одного боку, експортери мають виконувати як сучасні міжнародні, так і застарілі українські стандарти, з другого – деякі положення технічного регулювання суперечать зобов'язанням, які взяла Україна перед СОТ. З огляду на євроінтеграційні устремління очікувана реформа технічного регулювання має враховувати принципи єдиного внутрішнього ринку ЄС (перенесення ключових положень Нового підходу¹, закріплення статусу добровільності стандартів, оптимізацію функцій регуляторних органів), а гармонізація стандартів має відбуватися через дотримання комбінованої стратегії, яка передбачає поділ галузей на стратегічні, до яких застосовуватиметься повний переклад стандартів та адаптації до умов України, та нестратегічні, які можуть прийматися методом «обкладинки», коли здійснюється переклад назви, а текст стандарту залишається мовою оригіналу (табл. 7).

Таблиця 7

Сучасні стратегії гармонізації стандартів

Назва стратегії	Сутність	Перспективи впровадження в Україні
Метод обкладинки	Автоматичне скасування застарілих і прийняття гармонізованих європейських і міжнародних стандартів; здійснюється переклад назви, а текст стандарту залишається мовою оригіналу	Оскільки англійська і/або німецька, французька мови не є поширеними саме серед фахівців промисловості, це може поставити національного виробника у невигідне становище

¹ Новий підхід передбачає посилання на стандарти, здебільшого європейські стандарти, але в разі необхідності і на національні (протягом перехідного періоду), для визначення технічних характеристик продуктів.

Закінчення табл. 7

Назва стратегії	Сутність	Перспективи впровадження в Україні
Повний переклад стандартів та адаптації до умов країни	Обумовлює залучення додаткових ресурсів, зокрема, перекладачів і вузькопрофільних фахівців	Є досить кропіткою та затратною, може призвести до недотримання Україною часових рамок гармонізації стандартів, встановлених її зобов'язаннями щодо вступу до СОТ.
Комбінована стратегія	Передбачає спочатку перегляд стандартів на предмет їх вживаності у виробництві і стратегічного значення для України, за результатами якого пріоритетні сфери будуть підлягати гармонізації за другою стратегією повного перекладу, тоді як нестратегічні – можуть прийматися методом «обкладинки».	Найбільш адекватно враховує потреби сучасної української системи технічного регулювання і може бути покладено в основу протягом всього періоду здійснення реформи.

Навіть зважаючи на те, що зобов'язання України як члена СОТ з лібералізації послуг є більш глибокими, ніж зобов'язання первинних учасників ГАТС, цілком очевидно, що європейська сторона вимагатиме від України додаткових зобов'язань на основі прийняття методів регулювання та контролю сфер послуг за нормами внутрішнього ринку ЄС.

Останні дослідження можливих наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС здебільшого визначають стан справ у сфері послуг¹. Так, дослідники Case Ukraine припускають, що в рамках деяких спільних проектів, запланованих у найближчому майбутньому, вірогідно будуть зроблені кроки на шляху з пом'якшення обмежень, принаймні щодо певних видів послуг між ЄС та Україною. Найімовірніше, це будуть транспорт, телекомунікації та фінансові послуги [9, с. 54]. Отже, для України залишається відкритим питання погодження розкладу лібералізації сфери послуг безпосередньо з операторами вітчизняного ринку шляхом збалансування захисних механізмів на внутрішньому ринку та умов допуску українських постачальників до ринку ЄС.

Інтеграція України до ринку транспортних послуг ЄС вбачається як у контексті прийняття норм Союзу, структурної перебудови вітчизняного транспортного сектору, де переважна більшість суб'єктів ринку є державними підприємствами, так і шляхом співпраці в процесі реалізації масштабних міждержавних інфра-

¹ На практиці лібералізація торгівлі послугами означає свободу створення підприємств та інвестицій.

структурних проєктів. Зокрема, Планом дій Україна – ЄС передбачено інтеграцію транспортної інфраструктури України до європейських транспортних мереж, у тому числі до пан-європейських транспортних коридорів, коридорів Чорного моря і транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія (TRASECA) [11]. Участь нашої держави в подібних проєктах надає можливості залучення інвестицій в залізничну та шляхову інфраструктуру, що в поєднанні з реформуванням сектору є чинником підвищення ефективності.

Незважаючи на те що *антимонопольне законодавство України*, прийняте у 1996 р., розроблялося та впроваджувалося переважно на основі відповідного блоку законодавства ЄС, такі важливі підрозділи більшості торговельних угод за участі ЄС як державна допомога і державні закупівлі, в Україні мають непрозору практику, що обов'язково стане об'єктом уваги на переговорах. Так, досвід Румунії, Польщі, Литви свідчить про те, що переговори по розділах щодо конкуренції та державної допомоги в угодах про асоціацію з ЄС є найскладнішими і можуть стати причиною затримок укладення таких угод [5, с. 29].

Цілком логічно припустити, що вимоги ЄС до прийняття Україною зобов'язань у відповідній сфері визначатимуться слабкими сторонами вітчизняного регулювання конкуренції, як, наприклад, відсутність правового регулювання державної допомоги; виключення із правил про конкуренцію та створення особливих режимів функціонування для природних монополій; відсутність незалежних регуляторів або їх неефективність на важливих конкурентних ринках, що перебувають під впливом монополістів¹; існування спеціальних систем ціноутворення для соціальнозначимих товарних ринків, що встановлюються актами Кабінету Міністрів України або місцевими органами влади; недостатність правоохоронних повноважень конкурентного відомства для розслідування картельних змов; неадекватність взаємодії органів Антимонопольного комітету України з іншими правоохоронними органами; проблеми нечіткості визначення юрисдикції та спеціалізації судів щодо розгляду справ про захист конкуренції; а також порядок надання Кабінетом Міністрів дозволу на антиконкурентні узгоджені дії, що не дозволені за оцінкою конкурентного відомства [5, с. 21].

Як показав досвід Туреччини, у сфері прийняття норм конкурентної політики ЄС Україні слід проаналізувати можливі зобов'язання на предмет наднаціонального характеру застосування тих чи інших норм з метою запобігання негативному впливу на внутрішній ринок.

¹ Найбільш обмежені (антиконкурентні) ринки — це ринки транспорту і телекомунікацій (лише 15 % продажів здійснюються за умов конкуренції), енергоносіїв та вугілля (23 %), машинобудування (50 %), сільського господарства та харчової промисловості (53 %) [38].

За відсутності рамкових міжнародних положень про торговельні аспекти конкуренції в системі СОТ, ЄС, імовірно, займе позицію застосування в новій ЗВТ+ тих модельних положень щодо державної допомоги, що успішно апробовані в угодах з країнами ЦСЄ, Балкан, середземноморськими партнерами. Аналіз відповідної практики ЄС говорить на користь таких базових положень у цій сфері: посилення на *acquis* у ході визначення поняття державної допомоги і відповідних до цього правил конкурентної поведінки; визначення і дотримання певного статусу положенням про державну допомогу в національній системі законодавства (переважна більшість держав – членів ЄС прийняли спеціальні закони про державну допомогу); поширення контролю за наданням державної допомоги на сектор послуг (виняток становлять традиційні чутливі в ЄС сектори сільського господарства і рибальства); визначення незалежного уповноваженого органу для регулювання і контролю за правилами надання державної допомоги¹; створення реєстру схем державної допомоги протягом зумовленого строком періоду; обмін інформацією про схеми державної допомоги та про окремі випадки надання допомоги (з дотриманням правил щодо державної та комерційної таємниці) [5, с. 32–34].

Наразі відомо, що українська позиція в період реформування системи орієнтується на період у 5–7 років. Крім того, зважаючи, що ЄС принципово виключає торгівлю сільськогосподарськими товарами з-під дії загальних правил державної допомоги, пунктом переговорної позиції логічно виступає передбачення механізму захисту від впливу експортних субсидій ЄС [4].

Питання державних закупівель по праву вважається однією з найменш прозорих і найкорумпованіших горизонтальних сфер, що підлягатиме реформуванню в рамках ЗВТ з ЄС. Так, відповідно до Плану дій Україна зобов'язалася здійснити подальше наближення власного законодавства про державні закупівлі до відповідного законодавства ЄС, особливо стосовно обмеженого застосування винятків, поліпшення доступу до незалежної судової перевірки, надання інформації з процедур поширення інформації про тендери та співробітництво з ЄС в сфері застосування електронних тендерних технологій [3, с. 55].

Більшість з існуючих досліджень зосереджуються на потенційних перевагах вищої ефективності (завдяки більшій прозорості) та вказують на ключові статистичні показники, які демонструють,

¹ Логіка регулювання державної допомоги в законодавстві ЄС та поступове вдосконалення системи контролю за стандартами ЄС з часом продемонстрували необхідність передачі повноважень контролю за державною допомогою саме конкурентному відомству. Головним чинником такого підходу є вимога ЄС та необхідність забезпечити незалежність та автономію органу, що приймає рішення про сумісність схем державної допомоги із правилами конкуренції та має функцію контролю за правозастосуванням правил конкуренції [5, с. 34–35].

що існуюча в Україні система є неефективною з економічної точки зору. З цим можна цілком погодитися зважаючи на приведену статистику, зокрема, розрахунок обсягу державних закупівель у межах від 5 до 20% ВВП.

На думку А. Мейхью, ЄС вимагатиме скорочення термінів імплементації основних норм *acquis* у сфері регулювання державних закупівель. Навіть за умови прийняття українською стороною базових принципів можна очікувати складнощів в імплементації для таких секторів, як технопарки, суднобудування, літакобудування, будівництво, видобуток вугілля. При цьому дослідник називає державні закупівлі «тією сферою переговорів, в яких домогленостей набагато легше досягнути, ніж власне запровадити» [34, с. 6].

Ключовими аспектами, які необхідно враховувати під час опрацювання конструктивних і реалістичних зобов'язань України в даній сфері, на нашу думку, є такі. По-перше, в короткостроковій перспективі з огляду як на високий рівень конкуренції, так і на недостатньо розвинені мережі постачання та недостатні технічні можливості українських компаній, не слід очікувати значного розширення присутності українських постачальників на ринках державних закупівель країн ЄС. По-друге, у середньо- і довгостроковій перспективі конкуренція та міжнародна відкритість може збільшити продуктивність і підвищити технологічний рівень українського бізнесу, тим самим змінивши ситуацію [5, с. 73], що має слугувати потенційним орієнтиром для відповідних переговорів.

Необхідно визнати, що проведені наукові дослідження з поглибленої вільної торгівлі практично оминули увагою такий розділ як *захист прав інтелектуальної власності*, що набуває актуальності з огляду на безпрецедентне посилення політики зміцнення захисту прав інтелектуальної власності та боротьби з підробками, що перетворюється на один з ключових чинників міжнародної конкурентоспроможності ЄС [17, с. 83]. Із вступом до СОТ Україна приєдналась до Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), а принципова згода української сторони щодо додаткових зобов'язань у відносинах з ЄС несе ряд ризиків, які доцільно враховувати як раціоналізаторські зауваження до переговорного процесу.

Так, якщо в ЄС застосовуються такі стандарти, які забезпечують права як виробників, так і споживачів продуктів інтелектуальної власності, то у відносинах з іншими країнами ЄС вимагає забезпечення інтересів тільки своїх правовласників, які зацікавлені в експорті до інших країн, наприклад, до України [31]. Узявши до уваги практику додаткових вимог до ЄС, доцільно скористатися позитивним досвідом Чилі, яка домоглася включення

важливого положення про запобігання зловживанню правами інтелектуальної власності.

На думку фахівців, зобов'язання України в частині захисту прав інтелектуальної власності будуть більш амбітними навіть за домовленості в межах ЗВТ ЄС із Хорватією чи Албанією, включаючи імплементацію відповідних директив ЄС і забезпечення інституційної системи впровадження згаданих норм, як, наприклад, митний контроль за додержанням захисту прав інтелектуальної власності [3, с. 51–52].

Особлива увага приділяється питанню включення до відповідних розділів ЗВТ положень щодо географічних позначень. Так, у рамках переговорного процесу європейська сторона наполягає на взяття під охорону списку в обсязі 3 тис. найменувань на виноробну, алкогольну, сільськогосподарську продукцію та продукти харчування¹. У разі взяття під охорону географічних назв, які захищаються в ЄС, Україні доведеться відмовитися від виробництва продукції під певними назвами, експорту та імпорту певних видів продукції з інших країн, наприклад, СНД. Таким чином, Україна фактично може втратити традиційні ринки збуту певних видів продукції.

Отже, пріоритетними аспектами переговорного процесу з цього напрямку можна назвати розширення бази зареєстрованих в Україні географічних позначень та її обслуговування, а також розробка компенсаційних механізмів виробникам, щодо яких діятиме вимога зміни назв продукції, яку вони виробляють.

Як переконливо свідчать розрахунки Світового банку (табл. 4), *енергетичний вимір* інтеграції України з ЄС набуває дедалі більшого значення разом зі зростанням уваги європейських країн до питань енергетичної безпеки, що несе значний потенціал для майбутнього зближення і поглиблення інтеграції відповідних ринків².

Стратегічне значення енергетичного сектору вимагає об'єднання зусиль для вирішення таких завдань, як безпека енергопостачання і транспортування через територію України, диверсифікація джерел постачання ресурсів, розвиток і модернізація інфраструктури енергопостачання, ядерна безпека і енергозбереження, використання відновлюваних джерел енергії.

Необхідно підкреслити, що розширення ЄС 2004 року підвищило ступінь його вразливості в питаннях енергетичної безпеки,

¹ Для порівняння, список українських позицій становить два найменування вин («Сонячна долина» і «Новий світ»).

² Енергетичне співробітництво з ЄС здійснюється в рамках Угоди про партнерство і співробітництво, Плану дій, а також Меморандуму про взаємопорозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі від 1 грудня 2005 р. У тексті меморандуму зафіксовано спільну стратегію України та ЄС, що має за мету «поступове зближення енергетичної галузі України з внутрішнім енергоринком ЄС, у кінцевому підсумку, прагнучи до інтеграції з ним» [41].

оскільки більшість нових членів ЄС залежать головним чином від російських енергопостачань. Той факт, що Російська Федерація є одним із найбільших торгових партнерів ЄС в сфері енергетики, є визначальним фактором не лише двосторонніх відносин, а й політики щодо України як країни-транзитера. Через територію України транспортується приблизно 84% російського газу та 14% російської нафти до Європи, тому закономірно, що «фактор Росії» прямо чи опосередковано впливатиме на позицію ЄС у переговорах з Україною, особливо питань гарантії енергобезпеки та проєкту диверсифікації джерел і шляхів енергопостачання до ЄС в обхід Росії [2, с. 22–23].

Водночас було б некоректно залишити поза увагою внутрішні національні чинники впливу на енергетичну співпрацю з ЄС, а саме, політичну нестабільність та інституційну неспроможність, що негативно позначаються на всіх аспектах реалізації відповідних кроків і зобов'язань.

24 вересня 2010 р. на засіданні Енергетичного співтовариства в Скоп'є підписано протокол про приєднання України до Договору про енергетичне співтовариство. Як член Енергетичного співтовариства Україна має запровадити низку заходів для забезпечення надійних поставок газу, які регулюються Директивою 004/67/ЄС від 6 квітня 2004 року: наявність робочого газу в газосховищах; можливість відбору газу з газосховищ; можливість направлення газу до постраждалих регіонів; використання альтернативного палива; гнучкість виробництва газу; гнучкість імпорту газу; диверсифікація джерел постачання газу; укладення довгострокових контрактів тощо [12, с. 2]. Водночас поряд із впровадженням прозоріших і зрозуміліших правил гри на енергетичному ринку, зростанні конкуренції та ефективності національних виробників, вищій інвестиційній привабливості та відкритті європейського ринку для українського експорту, передусім електроенергії, використання працьованих практик функціонування енергетичних ринків несе в собі певні ризики. По-перше, у разі зриву поставок газу до України інші члени Співтовариства, з якими технологічно з'єднана українська газотранспортна система (Польща, Угорщина, Румунія, Словаччина), не мають технічної можливості направити необхідний обсяг газу до України, яка є однією з найбільших споживачів газу в Європі. По-друге, більшість поставок до зазначених країн здійснюється транзитом через територію України, і, зважаючи на надлишок запасів національних газосховищ у 5–7 млрд кубометрів, саме Україна потенційно має компенсувати перебої постачань у ЄС [12, с. 1–5].

Положення угод, що регулюють співробітництво між Україною та ЄС в енергетичній галузі, носять рекомендаційний характер,

однак у разі включення сектору до угоди про асоціацію, буде визначено зобов'язання України, що і означатиме впровадження директив ЄС на енергетичному ринку України. Для адаптації регуляторного середовища до вимог ЄС Україні потрібно провести низку структурних реформ, спрямованих на демонополізацію сектору і підвищення конкуренції та відкритості ринку [2, с. 22], адже український газовий сектор має монополістичну структуру (за винятком певних функцій з роздрібного продажу всі інші фірми контролюються центральним державним холдингом НАК «Нафтогаз України»), тоді як електроенергетика України характеризується високим ступенем невизначеності регуляторного середовища.

Не можна не відмітити, що підвищення цін на російський газ викликало, з одного боку, активізацію розробок енергозберігаючих технологій в Україні, а з другого – посилену увагу Європи до безпеки постачання енергоносіїв з країн Євразії, зокрема Росії. Тому, на наш погляд, активізація співпраці може залучити ЄС не лише до фінансування розбудови транспортної інфраструктури, а й наукових досліджень у галузі енергозбереження. Зараз можна констатувати, що масштаб заходів з енергозбереження, що проводяться як у побуті, так і на виробництві, залишається ще дуже незначним і потребує великих інвестицій, чому могла б істотним чином посприяти відповідно програма комерціалізації вітчизняних енергоощадних винаходів [17, с. 99].

Екологічні норми *acquis* є однією з найбільш затратних статей імпорту регуляторного режиму ЄС¹ і посідають друге місце після інвестицій в енергетичну галузь.

Чинні угоди ЄС з торговельними партнерами, як правило, містять норми про сталій розвиток та охорону довкілля. Водночас конкретний зміст екологічних норм значно залежить від цілей і завдань двосторонніх відносин. Питання захисту навколишнього середовища також присутні і в галузевих розділах, наприклад, присвячених промисловості та транспорту, які мають статті, що містять подібні формулювання [5, с. 59].

Отже, можна припустити, що тиск на українську сторону під час переговорного процесу щодо охорони довкілля тільки зростатиме, що зумовлено цілою низкою факторів. Так, роль екологічних стандартів в останні роки невпинно зростала з огляду, поперше, на чутливість ЄС до загальносвітових тенденцій посилен-

¹ Оцінка Світового банку вартості запровадження європейських стандартів охорони довкілля у 15 млрд дол. США включає лише інвестиційні витрати на впровадження основних, проте далеко не всіх директив. Крім того, процес впровадження даного блоку *acquis* триватиме і після 2015 р. Впровадження законодавства ЄС з охорони довкілля у Польщі оцінюється в близько 30 млрд дол., і це при вдвічі меншій кількості населення, вищій за українську якості довкілля в Польщі на час вступу до Європейського Союзу, менш жорстких вимог ЄС [35, с. 187].

ня державницьких ініціатив у сфері політики впливу кліматичних змін; по-друге, порівняно із тими вимогами, що ЄС висував до нових членів. Так, на сьогодні, зважаючи на обтяжливі видатки європейського бізнесу на екологію, логічно прогнозованим видається тиск на Україну з метою забезпечення однорідного конкурентного середовища. З іншого боку, перспектива значних витрат українських підприємств переконує їх усіляко опонувати перемовинам з цього питання.

На думку А. Мейхью, витрати із розрахунку на один рік становитимуть значну частину річного бюджету України, можливо, порядку 5–10%, що навіть за умов високого економічного зростання в середньостроковій перспективі і проведення заходів, які створюють більше фіскального простору для зростання, Україна не зможе самостійно нести тягар цих витрат [35, с. 187].

За умов істотного прийняття вимог ЄС цей підрозділ міститиме додаток, в якому перелічені ключові директиви ЄС щодо якості повітря, управління водними ресурсами, якості води, охорони природи, промислового забруднення та промислової безпеки, а також кліматичних змін, що є основою спільного доробку ЄС з охорони довкілля. До кожної з цих директив буде узгоджено графік її реалізації [35, с. 186]. На нашу думку, за таких умов було б логічно скористатися перевагами формули ЗВТ+ – селективним впровадженням *acquis*.

Разом з тим варто пригадати приклади вибіркової конвергенції в межах швейцарської і норвезької моделей, коли автономність прийняття норм ЄС де-факто обмежена. Можна припустити, що імплементація директив з охорони довкілля у будь-якому разі буде вимагатися від України, хоча і в довгостроковому періоді. Більш того, країна обов'язково стикатиметься з проблемою динамічності норм Союзу, адже екологічні стандарти постійно підвищуються. Фактичний рівень співробітництва та відповідно фактичний рівень зусиль залежатиме від часових рамок адаптації законодавства і пріоритетних секторів, обраних на основі екологічних стандартів ЄС [5, с. 59].

Висновки

Інтеграція України з Європейським Союзом є пріоритетом зовнішньої політики нашої держави з часу здобуття незалежності. Однак аналіз передумов переходу від міжнародної співпраці на якісно новий рівень міжнародних економічних відносин – початкову чи навіть підготовчу стадію торговельно-економічної інтеграції, потребує якісної зміни відповідних економічних передумов,

адже ні законодавчо, ні економічно, ні інституційно Україна не спроможна взяти зобов'язання держави – члена ЄС. Це зумовлює необхідність формування курсу на реалізацію євроінтеграційної політики поза межами Спільноти.

Вже зрозуміло, що майбутні домовленості з окреслених напрямів переговорів стануть де-факто дорожньою картою реформування вітчизняної економіки.

Ключовими особливостями національної моделі євроінтеграції є, з одного боку, включення до майбутньої угоди про асоціацію в межах розділів про секторальне співробітництво детального переліку галузевих директив ЄС, які країна зобов'язується імплементувати в національне законодавство, з другого – обов'язковість до виконання не лише положень майбутньої угоди, а й юридичного характеру рішень, прийнятих Радою асоціації. Тому цілком доречно вважати такий підхід передумовою досягнення ефекту забезпечення реформ в Україні.

На наше переконання, на сучасному етапі розвитку двосторонніх відносин існує необхідність формулювання середньотермінової стратегії євроінтеграційної політики України поза межами Спільноти з вимогою компліментарності відповідних заходів зовнішньої та внутрішньоекономічної політики.

Література

1. Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС : [звіт про науково-дослідну роботу Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)] / І.В.Бураковський (кер. НДР). – К. : ІЕД, 2006. – 165 с.

2. ЄС – Україна: економічні наслідки та перспективи Європейської політики сусідства (ЄПС) : [аналіт. доп., підгот. Ін-том екон. дослідж. і політ. консультацій] / Є. Раздорожний, К. Шинкарук ; під ред. І. Бураковського. – К. : Фонд ім. Генріха Бюлля, 2008. – 28 с.

3. *Косгроув К.* Перспективи укладення угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / К. Косгроув, М. Хейліер ; Фонд стратегічних програм, СТА Economic & Export Analysts Ltd. – Харроу, 2008. – 58 с. - Режим доступу : <http://www.ctaeconomic.com>.

4. Круглий стіл «Зона вільної торгівлі з Європейським Союзом: плюси та мінуси для розвитку українського бізнесу» (22 листопада 2010 року) / Верховна Рада України, Комітет з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва. – К., 2010. – 36 с.

5. Можливі наслідки від імплементції положень майбутньої Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС та поглибленої зони вільної торгівлі як її головного компоненту / Укр.-Європ. дорадчий центр з питань законодавства. – К., 2009. – 87 с.

6. Національна безпека і оборона / Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. О. Разумкова. – 2008. – № 6 (100). – 56 с.
7. Національна безпека і оборона / Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. О. Разумкова. – 2007. – № 5 (89). – 68 с.
8. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / О. Шумило (кер. проекту та ред. публ.), Є. Ахтирко, О. Блінов, Б. Бордюг, О. Усенко [та ін.]. – К. : Міжнар. центр перспектив. дослідж., 2007. – 320 с.
9. Перспективи економічних відносин між Україною та Європейським Союзом / [за ред. М. Якуб'як, А. Колесніченко ; Центр соц.-екон. дослідж. CASE Україна]. – К., 2006. – 85 с.
10. Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною : [звіт підготовлено на виконання контракту 2005/S 89-085795 Генерального директорату з питань торгівлі Європейської Комісії щодо економічної можливості, основних економічних наслідків угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом та Україною] / Майкл Емерсон (директор проекту) ; Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Інститут світової економіки (IfW), Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). – [Б. м.], 2006. – 178 с.
11. План дій Україна – Європейський Союз. Європейська політика сусідства. – К., 2005. – 48 с.
12. *Поливана Т.* Приєднання до Енергетичного співтовариства: чи стануть поставки газу в Україну надійнішими? / Т. Поливана ; Міжнар. центр перспектив. дослідж. – К., 2009. – 6 с.
13. Семінар із зовнішньої торгівлі ЄС та України (26–27 листопада 2007 р., Європейська Комісія, Брюссель). – Брюссель, 2007. – 23 с.
14. Східне партнерство ЄС: додаткові можливості для євроінтеграції України / [І.Ф. Газізуллін, М. М. Гончар, О. В. Коломієць [та ін.] ; за ред. В. Мартинюка ; Укр. незалеж. центр політ. дослідж. – К. : Агентство «Україна», 2009. – 84 с.
15. Угода про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною від 16 червня 1994 р. [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України. – [Б. м.], 1994. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/70939/file/УПС.rar>
16. *Усенко О.О.* Стратегія регіональної торговельно-економічної інтеграції України та ЄС: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та екон. наук : 08.00.02 / О. О. Усенко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2010. – 20 с.
17. *Усенко О.* Оцінка результатів Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС для галузей обробної промисловості (машинобудування, хімічної та легкої промисловості) / О. Усенко // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 7. – С. 69–106.
18. Участь України в агенціях і програмах Європейського Союзу: перспективи та можливості / Н. Шаповалова, І. Озимок, Ю. Селянко, О. Татаревський ; під. ред. О. Шумило. – К. : Міжнар. центр перспектив. дослідж., 2008. – 335 с.
19. Членство України в СОТ: огляд зобов'язань та коментарі до них / [І. Бураковський та ін.]. – Ужгород : Закарпаття, 2008. – 43 с.

20. Шифф М. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, Л. А. Уинтерс. – М. : Весь мир, 2005. – 375 с.
21. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О.І. Шнирков. – К. : Київ. ун-т, 2005. – 152 с.
22. Brenton P. Study on the economic feasibility, general economic impact and implications, of a free trade agreement between the European Union and Ukraine according to the Partnership and Cooperation Agreement. Prepared under EES Project UK 26 / P. Brenton. – Brussels, 1999.
23. Communication from the Commission to the Council and to the European Parliament on the general approach to enable ENP partner countries to participate in Community agencies and Community programmes. COM/2006/0724 final from 4.12.2006 [Електронний ресурс] / Commission of the European Communities. – Brussels, 2006 – 47 p. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0724:FIN:EN:PDF>
24. Creating Fiscal Space for Growth: A Public Finance Review. September 14, 2006. Report № 36671. Ukraine [Електронний ресурс] / Document of the World Bank. – [S. l.] UA, 2006. – 159 p. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/UkrainePFRFinalEng_CFSG.pdf
25. Fernandez R. Return to Regionalism: An Evaluation of nontraditional Gains from Regional Trade Agreements / R. Fernandez. – Washington, DC, 1997. – 34 p. – (World Bank Policy Research Working Paper ; № 1816).
26. Hoekman B. Regionalism and Development: the European Neighborhood Policy and Integration A La Carte / B. Hoekman // The Journal of International Trade and Diplomacy. – 2007. – Vol. 1, № 1. – P. 1–55.
27. Holmes P. Emerging Regulatory Challenges to the EU's External Economic Relations / P. Holmes, A. Young. – Brighton, 2001. – 39 p. – (SEI Working Papers / Sussex European Institute ; № 42).
28. <http://ec.europa.eu> / European Commission
29. <http://ec.europa.eu/delegations/ukraine> / Представництво Європейського Союзу в Україні
30. <http://erp.eurostat.ec.europa.eu> / Eurostat
31. <http://eu.prostir.ua> / Інтернет – портал проєвропейського громадянського суспільства України «Європейський простір»
32. Mayhew A. Enlargement of the European Union: An Analysis of the Negotiations with the Central and Eastern European Candidate Countries / A. Mayhew. – Brighton, 2000. – 71 p. – (SEI Working Papers / Sussex European Institute ; № 39).
33. Mayhew A. The EU-Ukrainian Summit, the Association Agreement and New Practical Instrument: implications for Ukraine, 31.01.2009 [Under contract «Advisory services for EU – Ukraine, Sida ref: 2007.002743»] / A. Mayhew ; SIPU report for the Swedish International development Agency (SIDA). – [S. l.], 2009. – 18 p. – REF: SIPU/JMWEN ASS. 02.
34. Mayhew A. The Negotiating Position of the European Union on Agriculture, the Structural Funds and the EU Budget / A. Mayhew. –

Brighton, 2002. – 32 p. – (SEI Working Papers / Sussex European Institute ; № 52).

35. *Mayhew A.* Ukraine and the European Union: Financing Accelerating Integration / A. Mayhew; Urząd Komitetu Integracji Europejskiej. – Warsaw, 2008. – 216 p.

36. *Messerlin P.* The EC Neighbourhood Policy: an Economic Review / P. Messerlin // The Journal of International Trade and Diplomacy. – 2008. – Vol. 2, № 2. – P. 27–54.

37. *Panagariya A.* Regionalism in trade policy essays on preferential trading / A. Panagariya. – Singapore : World Scientific, 1999. – 213 p.

38. Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and Ukraine within the Enhanced Agreement, 17.12.2007 [Електронний ресурс] / ECORYS Research Consulting. – Rotterdam, 2007. – 41 p. – Ref : TRADE06/D01. – Режим доступу : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/january/tradoc_137597.pdf та http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/january/tradoc_137598.pdf

39. European Bank for Reconstruction and Development - www.ebrd.org

40. Кабінет міністрів України («Урядовий портал») – www.kmu.gov.ua

41. Міністерство економіки України - www.me.gov.ua

42. Міністерство закордонних справ України - www.mfa.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 11.11.2010