

УДК 339.9, 332.122

Доброва Т. Г.

Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ

Статтю присвячено актуальній темі зовнішньоекономічного співробітництва України з прикордонними країнами – членами Європейського Союзу в контексті євроінтеграції. Узагальнено статистичні та аналітичні дані щодо поточного стану та тенденцій співробітництва. Визначено завдання, які стоять перед приватним бізнесом та державою з приводу наближення української економіки до європейських стандартів якості, її інтеграції в європейському економічному просторі.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, євроінтеграція, Вишеградська група, Зона вільної торгівлі з ЄС, торговельні квоти, прямі іноземні інвестиції.

Постановка проблеми. У досягненні стратегічної мети України – інтеграції в європейський простір – чималу роль відіграють розвинені економічні відносини з країнами Вишеградської четвірки (V4). Це неформальне об'єднання Польщі, Угорщини, Словаччини та Чехії, що створене в 1991 р. саме як інститут для успішного економічного розвитку й євроінтеграції. Співпраця України з країнами Вишеградської групи має багатолітню історію і потужний фундамент для подальшого розвитку і вдосконалення. Досвід цих країн у модернізації господарчої системи особливо важливий, оскільки вони пройшли той же шлях ринкової трансформації, однак значно успішніше подолали неминучі проблеми. Особливої актуальності трансграничне співробітництво набуває в умовах вступу України до Зони вільної торгівлі з ЄС, коли загострюється проблема адаптації українського виробництва до європейських технологічних та санітарно-екологічних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема трансграничного співробітництва є предметом наукового аналізу Національного інституту стратегічних досліджень, Інституту регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України. Їй присвячені наукові праці Н.А. Мікули, В.В. Засадко [1], Є. Франчук [2], Ю.О. Цибульської [3] та ін. Здебільшого в них аналізуються теоретико-методологічні засади співробітництва, його нормативно-правові, організаційні та соціокультурні форми. Особливу увагу приділено євро-регіонам як інноваційній формі транскордонного співробітництва. Розглядається їх вплив на соціально-економічний розвиток прикордонних територій, розширення співпраці в культурній, соціальній, освітній та природоохоронній сферах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині більш глибокого дослідження потребує сучасний стан та перспективи розвитку основних форм економічної співпраці з країнами Вишеградської четвірки та Європейським Союзом загалом у зв'язку зі вступом України до Зони вільної торгівлі та прагненням до членства в ЄС.

Мета статті полягає в аналізі поточних масштабів та тенденцій розвитку торговельного та інвестиційного співробітництва України з країнами Вишеградської групи та ЄС загалом, обґрунтуванні актуальних завдань щодо підвищення впливу транскордонного співробітництва на економічний розвиток та європейську інтеграцію України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Домінуючою формою економічного співробітництва з країнами V4 є товарообмінні відносини. За десять років, із моменту приєднання країн Вишеградської групи до Європейського Союзу, торговельний оборот з Україною зріс в 2,4 рази – з 4,6 до 11,2 млрд. дол. [4].

Як свідчить статистика (табл. 1), у 2004 р. головними для українського експорту були ринки Німеччини та Італії (відповідно 17,2% та 14,7% від загального експорту до ЄС), сукупна частка країн Вишеградської четвірки становила 22,5%. У 2014 р. частка четвірки зросла до 32,9%. При цьому Польща випередила Німеччину та Італію за обсягом українського експорту. Сукупний імпорт товарів із країн V4 перевищує чверть українських закупівель на ринку ЄС. Це трохи більше, ніж поставки товарів із Німеччини.

Пригортає увагу те, що найбільш активний торговельний обмін з ЄС здійснюють саме прикордонні регіони України: Закарпатська, Львівська, Тернопільська, Волинська, Івано-Франків-

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС

	2004 р.				2014 р.			
	Експорт		Імпорт		Експорт		Імпорт	
	млн. дол.	у % до заг. обсягу	млн. дол.	у % до заг. обсягу	млн. дол.	у % до заг. обсягу	млн. дол.	у % до заг. обсягу
Усього по країнах ЄС	11009,6	100	9547,4	100	17002,9	100	21069,1	100
у тому числі:								
Італія	1620,5	14,7	879,7	9,2	2468,3	14,5	1509,0	7,2
Німеччина	1891,0	17,2	2772,5	29,0	1590,6	9,4	5361,5	25,4
Польща	979,9	8,9	1008,2	10,6	2644,7	15,6	3070,8	14,6
Словаччина	398,1	3,6	243,1	2,5	670,2	3,9	426,9	2,0
Угорщина	807,6	7,3	471,4	4,9	1509,9	8,9	1464,0	6,9
Чехія	299,1	2,7	430,8	4,5	772,5	4,5	687,9	3,3
Усього по країнах V4	2484,7	22,5	2153,5	22,5	5597,3	32,9	5649,6	26,8

Джерело: складено на основі [4]

ська, Рівненська, Хмельницька області [5, с. 7]. В обласному обсязі експорту на країни ЄС припадає від 51,4% в Івано-Франківській до 84,7% у Закарпатській областях. В обсязі імпорту частка країн ЄС коливається від 54,5% у Рівненській області до 85,2% в Тернопільській області.

Аналіз товарної структури експорту та імпорту не такий позитивний. Україна постачає країнам Вишеградської четвірки переважно чорні метали, руди, електричні машини, деревину та вироби з неї (табл. 2) [4].

У структурі імпорту з країн Вишеградської групи найбільшу частку становлять мінеральні палива (переважно газ), нафта і продукти її переробки. Отже, у взаємному товарообігу переважають продукти з низьким рівнем технологічності та невеликою доданою вартістю.

Таблиця 2
Товарна структура торгівлі України в країни V4 у 2015 р. (у відсотках до загального обсягу по відповідній країні)

Товарні групи з найбільшою питомою вагою	Експорт	Імпорт
Польща		
26 – руди, шлаки і зола	11,0	
27 – палива мінеральні; нафта і продукти її переробки		20,3
39 – пластмаси, полімерні матеріали		9,1
44 – деревина і вироби з деревини	9,0	
72 – чорні метали	17,9	2,5
85 – електричні машини	14,1	9,8
Словаччина		
26 – руди, шлаки і зола	30,3	
27 – палива мінеральні; нафта і продукти її переробки	11,3	34,1
44 – деревина і вироби з деревини	5,0	
72 – чорні метали	15,4	9,1
85 – електричні машини	15,5	3,0
87 – засоби наземного транспорту, крім залізничного		11,0
Угорщина		
27 – палива мінеральні; нафта і продукти її переробки	16,7	56,0
39 – пластмаси і полімерні матеріали		6,6
44 – деревина і вироби з деревини	6,8	
72 – чорні метали	5,5	
85 – електричні машини	51,1	12,9
Чехія		
26 – руди, шлаки і зола	47,1	
39 – пластмаси і полімерні матеріали		10,5
44 – деревина і вироби з деревини	4,8	
72 – чорні метали	7,1	
85 – електричні машини	22,0	16,8
87 – засоби наземного транспорту, крім залізничного		8,7

Джерело: складено на основі [4]

Така структура, на жаль, набула сталого характеру і притаманна товарообміну з Європейським Союзом у цілому. За підсумками 2014 р. найбільші обсяги експорту до країн ЄС становили: продукція АПК – 28,1% від загального обсягу, чорні метали – 22,9%, мінеральні продукти – 16,2%, електричні та механічні машини – 12,2%. Серед товарів АПК найбільша частка експорту припадала на кукурудзу – 32,4% від загального обсягу, плоди олійних рослин – 19,3%, соняшниковою олію – 14,2% [5, с. 7].

Сировинна направленість експорту робить українську економіку надто вразливою до коливання цін на зовнішньому ринку, макроекономічної кон'юнктури країн ЄС. Так, у 2015 р. експорт до ЄС скоротився на 25% в грошовому еквіваленті (з 17,08 млрд. до 13,02 млрд. дол.). Втрати валютної виручки перевищили 4 млрд. дол. Найбільше скорочення відбулося саме по експорту до Польщі (–669 млн. дол.) та Угорщини (–602 млн. дол.).

Такий спад пов'язують, зокрема, із досить повільним подоланням рецесії в країнах Євросоюзу і, як наслідок, скороченням попиту на ресурси. Відповідно, погіршилася цінова кон'юнктура на важливу для України експортну продукцію: впали ціни на залізні руди – на 45,6%, середні ціни на чорний прокат – на 15,4%, добрива – на 9,6% тощо. На світовому ринку спостерігається надвиробництво продукції АПК, як наслідок, за рік ціни знизилися: на кукурудзу – на 23%, на пшеницю – на 27%, на соняшкову олію – на 12%.

Однак проблема полягає не тільки в рецесії. Статистика свідчить, що глибина падіння загального обсягу українського експорту за останні три роки виявилася більшою, ніж у розпал світової фінансової кризи (відповідно на 45% проти 41% у 2009 р.). Загальні втрати валютної виручки перевищили 30 млрд. дол. [4]. Це пов'язано з різким скороченням торговельних відносин із країнами СНД: із 25,3 млрд. дол. у 2012 р. до 7,8 млрд. дол. у 2015 р. (тобто на 69%). Із 2013 р. Україна опинилася перед альтернативним вибором: або асоціація з ЄС, або співпраця в рамках Євразійського союзу. Вибір на користь європейської інтеграції позбавив країну традиційних ринків для продукції авіабудування, суднобудування, залізничного та інших видів машинобудування. Ринок Європи не компенсував понесених утрат. Європа пред'являє попит лише на сировинну та деякі види сільськогосподарської продукції. Таку ситуацію ще в 2012–2013 рр. передбачали спеціалісти Інституту економіки і прогнозування НАНУ, экс-міністр фінансів В. Суслів, указуючи на те, що в Євросоюзі немає вільних ніш для традиційних українських товарів, що вступ в Зону вільної торгівлі з Євросоюзом призведе до суттєвого падіння ВВП [6].

У таких обставинах українозагострилася проблема виходу на нові ринки. Вкотре на перший план вийшла проблема диверсифікації товарної структури експорту, підвищення в ній частки високотехнологічної, інноваційної та конкурентоспроможної продукції.

Навіть установа Європарламентом Автономного преференційного торгового режиму (АПТР) для України на 2014–2015 рр., що передбачав зниження або скасування ввізного мита, не сприяло зростанню українського експорту. Хоча Міністерство економічного розвитку очікувало, що економічний ефект від АПТР становитиме близько 0,5 млрд. євро, українські виробники не змогли запропонувати європейському ринку інноваційної конкурентоспроможної продукції.

Нині менше 12% українських підприємств використовують технологічні інновації. Інноваційна продукція становить лише 3% від ВВП [7, с. 163]. Серед головних причин, які перешкоджають інноваціям, українські підприємці виділяють: відсутність власних коштів (16,3% обстежених неінноваційних підприємств); відсутність фінансування за межами підприємства (8,7%); занадто високі витрати на інноваційну діяльність (12%). Для того щоб здійснити інноваційний проєкт, важливо збільшити фінансування науково-

дослідницьких і науково-технологічних робіт. Сьогодні такі витрати відносно ВВП (наукоємність ВВП) не досягають 1%. Це значно менше за європейські стандарти. Середній рівень наукоємності ВВП у країнах ЄС перевищує 2%. Лідерами за критерієм інноваційної активності є Фінляндія – 3,55% від ВВП, Швеція – 3,41%, Данія – 2,99%, Німеччина – 2,92%, Австрія – 2,84% [7, с. 81].

Головним джерелом фінансування наукових досліджень в Україні є кошти підприємницького сектору (55% загальних витрат, або 0,41% від ВВП). Частка державного бюджету – відповідно 39% і 0,29%. Ураховуючи складний фінансовий стан підприємницького сектору (більше третини підприємств є збитковими), держава має відігравати більш активну роль у фінансуванні наукових досліджень та технологічних інновацій.

Щодо ролі держави у створенні інноваційної моделі економічного розвитку, то для України може бути корисним досвід саме європейських країн. Із початку 90-х років ХХ ст. Європейський Союз реалізує п'ятирічні Рамкові програми НДДКР, пріоритетними напрямками яких є:

- створення механізму фінансової підтримки малих та середніх підприємств;
- уведення більш досконалого податкового механізму, що надає певні преференції підприємствам, які виробляють інноваційну продукцію;
- підтримка малих та середніх підприємств із метою правового захисту технологій і продукції;
- підвищення інноваційної компетенції кадрів.

Вступ України до Зони вільної торгівлі порожує й інші, не менш складні виклики. Для країни встановлені досить жорсткі квоти безмитного експорту товарів, значно менші за її експортні можливості. Допускається експорт товарів понад установлену квоту, однак митний тариф сягає 80%, що, безумовно, знижує конкурентоздатність української продукції на ринку ЄС. За оцінкою Федерації роботодавців України, квоти безмитного експорту на європейський ринок можливо значно збільшити (табл. 3).

Таблиця 3
Безтарифні квоти ЄС та експортні можливості України, тис. т

Товарні групи	Діюча експортна квота	Експортні можливості	Бажаний темп збільшення квот
Кукурудза	400	5000	↑ 12 разів
Пшениця	950	2000	↑ 2 рази
Цукор	20	300	↑ 15 разів
Томати	10	30	↑ 3 рази
Сік яблучний та виноградний	10	90	↑ 9 разів
М'ясо птиці	16	96	↑ 6 разів

Джерело: складено на основі [4]

Слід звернути увагу і на встановлені принципи експорту по квотах. Один із них – «перший прийшов, перший обслуговується», тобто квоти виділяються на загальних засадах під час оформлення товару на митниці. За такими правилами експортується 27 груп товарів. Другий принцип, за яким експортується 11 груп товарів – «принцип ліцензування», який передбачає, що імпортер з ЄС звертається до Європейської Комісії із запитом на імпорту товару з України, надає необхідну документацію. Від українського виробника практично нічого не залежить.

Зазначені умови потребують значних зусиль як виробників, так і держави для ефективного просування українських товарів на європейському ринку. Налагодження сталих зв'язків із партнерами країн Вишеградської четвірки має спростити процес адаптації українських товарів до європейських стандартів, розширити їх номенклатуру та географію збуту.

Не менш важливим складником міжнародного співробітництва є обмін інвестиціями. Для України здійснення прямих інвестицій за кордоном може бути ефективним засобом подолання торгівельних бар'єрів. Однак статистика свідчить про досить обмежений масштаб такої діяльності. На початку 2016 р. прямі інвестиції України в ЄС становили 6,2 млрд. дол., із них 5,8 млрд. дол. розміщені на Кіпрі в галузі професійної та науково-технічної діяльності. Із країн V4 найбільш активним партнером є Польща. Загальний обсяг українських інвестицій в економіку цієї країни становить 50 млн. дол. Це десяток виробничих підприємств, серед яких головні: металургійний комбінат «Гута Ченстохова» та суднобудівельний завод «Сточне Гданське» (інвестор – «ІСД»), «Гута Покуй» (інвестор – «Приват»), завод освітлювальних приладів «Геліос» (інвестор – «Іскра») та ін.

Залучення інвестицій до України, особливо у формі акціонерного капіталу, надто важливе, оскільки забезпечує створення додаткових робочих місць, запровадження сучасних технологій та ефективних способів управління.

Європейський Союз є пріоритетним партнером України у залученні інвестицій. На початок 2016 р. їх обсяг у формі акціонерного капіталу становив 33 млрд. дол., що перевищує 77% від загального обсягу іноземних інвестицій [8, с. 10–12].

Головними країнами-інвесторами є: Кіпр – 11,7 млрд. дол. (35,6% загального обсягу інвестицій із країн ЄС), Німеччина – 5,4 млрд. дол. (16,4%), Нідерланди – 5,6 млрд. дол. (17,0%), Австрія – 2,4 млрд. дол. (7,3%), Велика Британія – 1,8 млрд. дол. (5,6%) та Франція – 1,5 млрд. дол. (4,6%). Загальна частка країн Вишеградської четвірки становить 4,8%. Провідну роль відіграють Польща (0,8 млрд. дол.) та Угорщина (0,6 млрд. дол.).

Галузева структура прямих іноземних інвестицій не відповідає нагальним потребам України. Ресурси головних інвесторів сконцентровані у фінансовому секторі, торгівлі, страховій діяльності та операціях із нерухомістю.

Слід зауважити, що Кіпр – країна, яка охоплює левову частку інвестиційних потоків як до України, так і з неї, і навіть такий екзотичний інвестор, як Віргінські Острови, інвестиції якого вже перевищили обсяг інвестицій Франції та Великої Британії, не можуть розглядатися як стратегічні інвестори. Країни, господарство яких ґрунтується на послугах та туризмі, не можуть забезпечити інвестиції у сфері високих технологій, яких передусім потребує українська економіка. Аналітики давно зазначають, що із цих країн, які є офшорними зонами, як іноземні до України повертаються капітали, що попередньо вивезені за її межі.

Серед головних інвесторів лише Німеччина майже 90% прямих інвестицій направляє в промисловий сектор. Однак 79% – це інвестиції в металургійне виробництво, решта – це виробництво напоїв та харчової продукції [8, с. 110–112]. Україна ж потребує капіталів для розвитку сільськогосподарського виробництва та промисловості з високим ступенем переробки.

Індикатори індексу Doing Business
для України в 2015–2016 рр.

Індикатор	DB 2016 Рейтинг	DB 2015 Рейтинг	Зміни в рейтингу
Реєстрація підприємств	30	70	+ 40
Отримання дозволу на будівництво	140	139	- 1
Підключення до системи електропостачання	137	138	- 1
Реєстрація власності	61	64	+ 3
Отримання кредитів	19	17	- 2
Захист міноритарних інвесторів	88	87	- 1
Оподаткування	107	106	- 1
Міжнародна торгівля	109	109	Без змін
Забезпечення виконання контрактів	98	98	Без змін

У цьому сенсі країни Вишеградської четвірки виступають як ефективні партнери, які переважно вкладають капітали саме у виробничі проекти. Так, угорський капітал представлений 474 підприємствами, серед яких фармацевтичні, хімічні, аграрні компанії. Серед 400 підприємств із чеським капіталом найпотужніші виготовляють легкові автомобілі, електромонтажні вироби, системи біологічної очистки води, кормові добавки тощо. У структурі словацького капіталу 57% – це інвестиції в промисловість, 20% – у сільське господарство. Найвагомими польськими інвестиціями є підприємства з виготовлення будівельних матеріалів, меблів, автозапчастин, пакувальної продукції тощо.

Соціально-політична і економічна нестабільність українського суспільства призвела до помітного скорочення прямих іноземних інвестицій (лише у 2015 р. на 2,6 млрд. дол.). Не менш значною проблемою для інвесторів є бюрократичні перепони. У 2016 р. за рейтингом Світового банку Doing Business Україна посідає 83-тє місце серед 186 країн. Порівняно з попереднім роком Україна піднялася на чотири позиції, однак це найнижче місце серед європейських країн. Покращення стосується лише реєстрації підприємства, по інших індикаторах наші позиції значно гірші (табл. 4).

Однак попри наявні проблеми вступ України до Зони вільної торгівлі в поєднанні з традиційними конкурентними перевагами (географічне розташування, дешева і швидка логістика з ЄС та Азії, великий внутрішній ринок, висококваліфікована робоча сила) укріплюють сподівання на сталий розвиток трансграничного співробітництва між Україною та Євросоюзом.

Висновки. Для того щоб здійснити інноваційний прорив у виробництві, наблизитися до європейських стандартів якості, забезпечити раціональну структуру торговельних та інвестиційних відносин, потрібні спільні зусилля приватного бізнесу та держави в таких напрямках:

– розробка довгострокової стратегії просування українських товарів на ринки ЄС, яка передбачає вдосконалення законодавства в частині технічного та санітарного регулювання; створення системи державного страхування та гарантування експорту; підвищення поінформованості бізнесу щодо експортних умов;

– кредитна підтримка бізнесу для впровадження інноваційних технологій;

– підвищення наукоємності ВВП за рахунок збільшення державного фінансування науково-дослідницьких і науково-технічних робіт;

– забезпечення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення довіри як національних, так і зовнішніх інвесторів до державних інституцій;

– сприяння створенню спільних підприємств саме у виробничій сфері. Використання можливостей державно-приватного партнерства.

Список використаних джерел:

1. Мікула Н.А., Засадко В.В. Транскордонне співробітництво України в контексті євроінтеграції: [монографія] / Н.А. Мікула, В.В. Засадко. – К.: НІСД, 2014. – 316 с.
2. Франчук Є. Українсько-польські ініціативи: створення стійкої платформи для розвитку прикордонних територій / Є. Франчук. – Ужгород: Ліра, 2008.
3. Цибульська Ю.О. Імплементация в Україні європейського досвіду створення транскордонних партнерств / Ю.О. Цибульська // Регіональна економіка. – 2011. – № 3. – С. 159–166.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014 році: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2015 – 270 с.
6. Суслів В. В ЄС нет свободных ниш для украинских товаров / В. Суслів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua>.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2015 році: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики, 2016. – 155 с.

Доброва Т. Г.

Южноукраинский национальный педагогический университет имени К. Д. Ушинского

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ
СО СТРАНАМИ ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ

Резюме

Статья посвящена актуальной теме внешнеэкономического сотрудничества Украины с приграничными государствами – членами Европейского Союза в контексте евроинтеграции. Обобщены статистические и аналитические данные, характеризующие текущее состояние и тенденции сотрудничества. Определены задачи, стоящие перед частным бизнесом и государством в плане приближения украинской экономики к европейским стандартам качества, ее интеграции в европейском экономическом пространстве.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, евроинтеграция, Вишеградская группа, Зона свободной торговли с ЕС, торговые квоты, прямые иностранные инвестиции.

Dobrova T. H.

South Ukrainian National Pedagogical University named after K. D. Ushynsky

**SPECIFIC FEATURES OF TRADE-ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE
AND THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES**

Summary

The article is devoted to the topical subject of foreign economic cooperation between Ukraine and its neighbouring countries – the members of the European Union in the context of European integration. Statistical and analytical data are summarized, that characterize the current status and trends of cooperation. The challenges facing the private sector and the state are defined in terms of approximation of the Ukrainian economy to the European quality standards, its integration in the European economic area.

Key words: cross-border cooperation, European integration, the Visegrad Group, free trade area with the EU, trade quotas, foreign direct investment.