

УДК 339.543.624:338.432

Економіка сільського господарства

Киристюк С.В., канд. екон. наук.
науковий співробітник Інституту економіки
та прогнозування НАН України

НОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА У СВІТЛІ ФОРМУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНА – ЄС

Узагальнено особливості європейської моделі підтримки національних сільськогосподарських виробників та її вплив на ступінь лібералізації зовнішньої торгівлі з третіми країнами. Проаналізовано основні суперечності систем підтримки агровиробників у світлі формування зони вільної торгівлі (ЗВТ) Україна – ЄС.

Дедалі більше вітчизняних і міжнародних науковців та експертів схиляються до думки, що роль аграрного сектора в контексті глобального розвитку буде значно посилюватися. Звісно, розвиток економіки України не мислиться без конкурентоспроможної сфери аграрного виробництва. У 2009 р. стало очевидно, що проблеми підготовки аграрного сектора до вступу в СОТ, зокрема збереження підтримки сільськогосподарських виробників, вирішені лише частково, і нині дане питання постає в якісно новому світлі у зв'язку з нарощуванням темпів міжнародної інтеграції внаслідок прагнень створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом.

Створення ЗВТ між країнами забезпечує лібералізацію та взаємне узгодження – приведення до єдиних норм та правил – умов міжнародної торгівлі, що у свою чергу включає велике коло супутніх сфер: від митно-тарифного регулювання до державної підтримки виробників. У рамках ЗВТ Україна – ЄС під процесом узгодження, вочевидь, розуміється приведення української практики до норм ЄС як більш розвиненої економіки. Аграрний сектор ЄС щороку отримує колосальні фінансові вливання у вигляді державної підтримки з бюджету ЄС та державних бюджетів країн-членів товариства, це впливає на собівартість європейської продукції, а отже, на рівень конкурентних переваг євровиробників у порівнянні з українськими, тому виникає досить важливе завдання, яке полягає у врегулюванні ступенів лібералізації двосторонньої торгівлі та рівнів підтримки України та ЄС.



Європейський Союз останні декілька років є стратегічним партнером України в першу чергу як місткий ринок для експорту вітчизняної продукції. Тривалий час основний обсяг експорту з України спрямовувався на схід – до Російської Федерації, південний схід – країн Близького Сходу, та південний захід – країн Північної Африки. Наближення кордонів ЄС до України внаслідок входження її західних сусідів до співтовариства (Польщі, Угорщини, Словаччини, Румунії) поставило на порядок денний питання стимулювання зовнішньоекономічного співробітництва. Тому протягом останніх декількох років активізувалися переговори між представниками країн щодо сприяння нарощуванню торговельних відносин шляхом утворення ЗВТ.

Зона вільної торгівлі – тип міжнародної інтеграції, за якої країни-учасники відмінюють митні тарифи, податки та інші збори, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі. Створення ЗВТ не передбачає, як правило, створення наднаціональних органів управління та координації, але зберігаються митні кордони та пости, що контролюють походження товарів, які перетинають державні кордони.

Ситуація довкола створення ЗВТ Україна – ЄС розгортається таким чином, що Україна як менш розвинена країна йде на значні поступки. Створення ЗВТ передбачає узгодження політики щодо конкуренції з принципами, які діють в ЄС. Такий сценарій дещо нагадує процес приєднання України до СОТ. Побудова переговорного процесу з ЄС має відбуватися на основі розуміння того, що у двосторонніх стосунках кожна зі сторін виходить із принципу примноження користі та збереження власних інтересів. Очевидно, що рішення про створення ЗВТ з Україною у широких колах політичної та бізнесової еліти євротовариства отримало схвалення на підставах позитивних висновків експертів, дослідників та ін.

Узгодження системи підтримки аграрного сектора – багатовекторна проблема, викликана не тільки різницею рівнів захисту виробників, а й суттю застосовуваних механізмів підтримки та відмінностями побудованих інституціональних систем. Глибина реформ, які мають бути проведені в системі підтримки агровиробників в Україні, залежить від кінцевої мети євроінтеграції.

Відповідно до законодавства ЄС будь-яка підтримка, надана з державного або регіонального бюджетів, перешкоджає принципам вільної конкуренції і тому заборонена. Вважається, що державна підтримка призводить до неефективного використання ресурсів, негативно впливає на інноваційну активність підприємств, що призводить до розвитку за принципом "собачої упряжки" – слабкі уповільнюють темп сильніших. Проте, незважаючи на вище сказане, у законодавстві ЄС передбачено ряд винятків, коли підтримка найменшим чином впливає на умови вільної конкуренції, а саме: підтримка розвитку слабких територій; підтримка реалізації важливих наднаціональних проєктів; підтримка культурної спадщини, якщо вона не впливає на



умови ведення торгівлі та конкуренції; підтримка окремих видів господарської діяльності чи територій, якщо вона не впливає на умови ведення торгівлі та конкуренції.

Єврокомісія відповідно до функціонального призначення розрізняє три види підтримки – регіональну, горизонтальну та галузеву. Даний розподіл значною мірою є умовним, оскільки віднесення до того чи іншого виду відбувається після визначення головної мети, однак така підтримка в ряді випадків виконує й інші цілі, що характеризують різні види допомоги.

Регіональна підтримка призначена для подолання асиметричності економічного розвитку різних регіонів ЄС. До таких територій відносять регіони з високим рівнем безробіття та низьким рівнем валового ВВП, який має бути нижчим 75% середнього показника по ЄС. Проте законодавством ЄС передбачено, що Єврокомісія може ухвалити рішення про законність виділення регіональної підтримки, якщо країна обґрунтує на основі інших показників, що даний регіон має більш несприятливі умови розвитку у порівнянні з іншими. Регіональна підтримка спрямовується для залучення нових інвестицій або підвищення рівня зайнятості в регіоні.

Горизонтальна підтримка має на меті забезпечення інноваційного розвитку та економічного зростання, що передбачає надання послуг загального призначення. Державні ресурси використовуються головним чином для досліджень та розвитку, охорони навколишнього середовища, надання кваліфікаційних послуг для працевлаштування, для підтримки малих та середніх підприємств, а також їх реструктуризації тощо.

Надання галузевої підтримки спрямоване для вирішення довгострокових проблем та має відповідати певним принципам: тимчасовості застосування; цільової реструктуризації; скорочення обсягів. Заходи галузевої підтримки мають на меті збереження конкурентного середовища виробництва та недопущення підтримання недієздатних форм господарювання.

Бюджетна підтримка – вагома складова загальної системи державного регулювання розвитку аграрного виробництва та сільських територій. Іншою невід’ємною складовою є митно-тарифне та нетарифне регулювання, яке широко використовується для захисту внутрішнього ринку. ЄС, як найбільший експортер та другий найбільший імпортер у світі, активно відстоює державні інтереси у зовнішньоекономічному співробітництві з третіми країнами через утворення зон вільної торгівлі (Єгипет, Йорданія, Марокко, Чилі та ін.), митних союзів (Туреччина), двосторонніх галузевих угод (Швейцарія), повномасштабної участі у ринку (Ісландія, Ліхтенштейн).

Для України сьогодні дуже важливо оцінити всі переваги та загрози для аграрного сектора, які можуть мати місце внаслідок підписання угоди про ЗВТ з ЄС, тому досвід окремих країн є надзвичайно цінним – в першу чергу таких, які за рівнем розвитку подібні до нашої держави, зокрема Марокко та Чилі:

- значна частка аграрного сектора у ВВП та експорті країни;



- сировинне спрямування сільськогосподарського експорту;
- активна позиція у СОТ щодо лібералізації світової торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Досвід формування вільного ринку ЄС – Марокко, ЄС – Чилі: уроки для України. Марокко тривалий час залишалась аграрною країною. Сьогодні (2008 р.) близько 40% працездатного населення зайнято у сільському господарстві (понад 90% сільського населення зайнято у сільському господарстві), яке формує близько 15% ВВП країни та 25% її експорту. Країни-члени Євро-союзу залишаються основними торговельними партнерами Марокко – близько 60% зовнішньоторговельного обміну припадає на ЄС. У 2007 р. імпорт з ЄС становив 13 млрд євро, у свою чергу Марокко експортувало товарів на суму 7,3 млрд євро. У структурі марокканського експорту тривалий час переважає продукція легкої промисловості (натуральні волокна та тканини) – 35% та сільськогосподарська продукція (томати, цитрусові) – 24% [1]. Таким чином, близько 60% марокканського експорту формується докола аграрного сектора, результативність функціонування якого значною мірою залежить від погодних умов, що впливає на коливання обсягів експорту у певні роки.

У сільському господарстві Марокко переважають дрібні та середні господарські форми – від 1 до 5 га сільськогосподарських угідь, продукція яких в основному виробляється для забезпечення власних потреб та реалізації надлишків на внутрішньому ринку. Лише близько 1% сільськогосподарської землі перебуває у користуванні великих агропідприємств – від 50 до 500 га, які виробляють понад чверть усієї аграрної продукції та формують 80% сільськогосподарського експорту.

Підписання угоди про вільну торгівлю як складової Євро-Середземноморської Угоди¹ між Марокко та ЄС було логічним продовженням більш ніж сорокарічної тісної співпраці. Основні цілі угоди зводяться до політичної, економічної та соціальної співпраці, лібералізації торгівлі та підтримки інтеграції Марокко з країнами Північно-Африканського регіону.

Одним із ключових питань угоди було вільне переміщення товарів між сторонами. Проте "вільне переміщення" було зафіксовано лише як лозунг. Очевидно, що рівності між членами ЄС з їх потужною системою захисту сільськогосподарських виробників та Марокко, переважно аграрною країною з високим ступенем залежності від експорту до ЄС, не може бути. На перший погляд здається, що ЄС пішов на значні поступки у доступі на внутрішній ринок для марокканського експорту. Зокрема, передбачалося, що ЄС знижує митні тарифи з моменту ратифікації угоди, тоді як Марокко надавався дванадцятирічний трансформаційний період для поступового зниження митних ставок до нуля, за винятком зернових; також Марокко вдалося знизити міні-

¹ Euro-Mediterranean Agreement.



мальні ціни імпорту в ЄС на окремі види сільськогосподарської продукції. Проте в Угоді було передбачено цілий ряд захисних заходів, спрямованих на обмеження доступу марокканського експорту:

по-перше, повне скорочення митних тарифів не стосувалося таких важливих для Марокко експортних статей, як сік грейпфрута, персики, м'якоть цитрусів, цитруси, інші фрукти та оливкове масло. Для зниження останнього встановлювався на рівні 10%. Такий захід очевидний, адже ЄС щороку витрачає понад 2,5 млрд дол. на підтримку власних виробників оливкового масла в Італії, Іспанії та Греції [2], а відміна імпортного тарифу на марокканську продукцію, яка не поступається за якісними показниками європейській, негативно відіб'ється на її конкурентоспроможності;

по-друге, застосування квотування імпорту головних сільськогосподарських товарів, серед яких переважна більшість цитрусових, помідори, квіти та значна частина овочів (картопля, огірки, капуста тощо). В результаті перевищення встановленої квоти застосовувалися підвищені митні тарифи або ті, які існували до підписання угоди. Варто відмітити, що більшість квот були встановлені на досить низькому рівні – від 1 до 10 тис. тонн на рік;

по-третє, застосування цінових поступок на імпорт щодо певної кількості продукції протягом встановленого періоду. Для окремих груп овочів (помідори, огірки та ін.) імпорт встановленої кількості продукції за погодженою вхідною ціною дозволено здійснювати за нульовою ставкою протягом певного періоду – осінньо-зимового, як правило, що обумовлено сезонністю (весняно-літній період) виробництва даної продукції в ЄС.

Таким чином, найважливіші статті сільськогосподарського експорту для Марокко – цитрусові, оливки, помідори, огірки та ін., понад 90% внутрішнього виробництва яких реалізується на ринку ЄС, не отримали преференційних переваг, тим самим зберегли конкурентні переваги в першу чергу європейських виробників.

Геополітична та економічна залежність Марокко від ЄС ставила в невідгідне становище інтереси країни, проте окремі позиції їй удалося відстояти. Для Марокко лібералізація захисту внутрішнього ринку була вкрай важливим питанням, вирішення якого вимагало пошуку "екватора" між двома "полюсами" інтересів:

- оскільки Марокко – переважно аграрна країна, від захисту вітчизняного сільськогосподарського виробника залежали доля та добробут не лише вагомій частини населення, що проживає у сільській місцевості, а й національні інтереси країни;

- оскільки Марокко тривалий час є нетто-імпортером продовольства, від рівня лібералізації зовнішньої торгівлі залежить продовольча безпека зростаючої частини міського населення.



У результаті переговорів система митно-тарифного захисту ринку Марокко була побудована на двох рівнях: перший – збереження високих рівнів тарифів для продуктів з великими квотами; другий – встановлення низьких тарифів для мінімальних квот (табл. 1). У протоколі № 3 до угоди зазначалося, що імпорتنний тариф на сільськогосподарську продукцію, вироблену в ЄС, не може перевищувати рівень максимального тарифу щодо кількісної квоти певного продукту. Більшість тарифних ставок в угоді з ЄС визначені на основі зобов'язань Марокко перед СОТ, окрім групи *м'ясо тварин*: імпорتنні тарифи для країн ЄС були встановлені на рівні в чотири рази нижчому, ніж остаточний рівень імпорتنних тарифів для членів СОТ.

Таблиця 1

Ставки тарифів та кількісні обмеження для окремих сільськогосподарських товарів, імпортованих з ЄС до Марокко

Статті імпорту	Максимальний митний тариф, %	Преференційна квота, тонн
Тваринні та рослинні жири та масла	215	75000
Цукор	168	20000
Пшениця та меслин	144	456000
М'ясо (свіже, заморожене)	45	4300
Молоко і вершки (жирність понад 1,5 %)	87	3200
Живі тварини	2,5	4150
Зернові на насіння	2,5	2300
Продукція борошномельної промисловості	35	5000
Залишки та відходи харчової промисловості	35	2050
Тютюн та тютюнові вироби	35	500
Насіння олійних рослин	146	1000

Джерело: побудовано автором за: Euro-Mediterranean Agreement establishing an association between the European Communities and their Member States, of the one part, and the Kingdom of Morocco, of the other part, Official Journal of the European Communities (OJ) L 070 of 18 March 2000 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.maec.gov.ma/EN/accord_en.pdf>.

Важливим аспектом реалізації угоди було технічне та фінансове сприяння здійснення підготовки країн Середземномор'я, в тому числі Марокко, до лібералізації торгівлі шляхом проведення політичних та економічних реформ. Угода передбачала два основних рівні – регіональний та двосторонній. На двосторонньому рівні реалізовувалася низка важливих проектів з кожною окремою країною, на регіональному – більш важливі та загальні проекти для країн регіону Середземномор'я. Основним інструментом фінансування проектів була програма MEDA, яка функціонувала у формі надання грантів, що не підлягають поверненню, для виконання цілей широкого кола питань у рамках Євро-Середземноморського співробітництва як на двосторонньому рівні, так і на регіональному. Програма MEDA реалізовувалася за прикладом програми PHARE, що мала місце у Центральній та Східній Європі в 1990-х рр. Як правило, проекти програми MEDA реалізовувались у формі технічної підтримки



проектів. Іншим важливим джерелом фінансування був Європейський Інвестиційний Банк (ЄІБ), який надавав довгострокові кредити на платній основі. Протягом 1995–2006 рр. Марокко отримало понад 1,6 млрд євро підтримки за програмою MEDA (табл. 2).

Таблиця 2

Структура видатків програми MEDA в Марокко, 1995–2006 рр.

Сфера	Кількість проектів	Витрати, млн євро
Інфраструктура	8	175,0
Освіта та кваліфікація	3	139,0
Регіональний розвиток	5	65,1
Сільське господарство	2	49,7
Водне господарство	3	41,9
Правопорядок	1	40,0
Приватний сектор	4	195,5
Митниця	1	96,0
Охорона здоров'я	2	70,0
Реформа економічних інститутів	10	151,6
Інші	20	585,9

Джерело: Natorski M. The MEDA Program in Morocco 12 years on: results, experiences and trends. – Barcelona : CIDOB, 2008. – 53 p.

Значних результатів у межах програми MEDA було досягнуто у сферах: доступу на ринок через розроблення проектів утворення експортних агенцій та програм маркетингової підтримки; інституційне забезпечення підприємництва; гарантування кредитів комерційних банків для дрібних форм підприємництва; розвиток інноваційних підприємств; підтримка молодих підприємців та жіночої ініціативи. Проте досить часто ефективність використання фінансових ресурсів була низькою внаслідок бюрократичних перепон на урядовому рівні.

Останньою країною, з якою ЄС підписало угоду про вільну торгівлю, була Чилі. Аграрний сектор для Чилі відіграє важливу роль, тому що у ньому зайнято 14% працездатного населення та формується 11% ВВП. Головними статтями сільськогосподарського виробництва є зернові культури, кормові культури, цукрові буряки, картопля та фрукти. ЄС – найбільший зовнішньоторговельний партнер для Чилі після США. Щорічний зовнішньоторговельний обмін товарами між ЄС та Чилі перевищує 21 млрд дол., при чому експорт до країн ЄС становив у 2008 р. понад 16 млрд дол. [3]. Темпи нарощування експорту продукції країнами ЄС в десять разів перевищують показник Чилі (2008 р. у порівнянні з 2007 р.). У структурі європейського імпорту з Чилі переважає продукція металургії (52,7%), мінеральна сировина (16,8%), овочі (8%), готові продукти харчування (6%). Натомість ЄС експортує переважно машини та електрообладнання (37,1%), обладнання та запчастини для автомобілів (16,8%), продукцію хімічної промисловості (13%) та металургійну продукцію (7%) [4].

Як і в угоді з Марокко, між ЄС та Чилі у сфері лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією зафіксовано багато заходів захисту внут-

рішнього виробника, особливо ЄС. *По-перше*, для різних груп сільськогосподарської продукції застосовуються визначені схеми лібералізації митних тарифів. З боку ЄС зафіксовано чотири схеми тарифних поступок для визначених груп товарів: відміна митних тарифів одразу, через чотири, сім та десять років. Зі свого боку Чилі проводитиме лібералізацію за трьома схемами: одразу, через п'ять та десять років. *По-друге*, зафіксовано цілий ряд продуктів, які виключені зі списку тарифних поступок (рис. 1). *По-третє*, для окремих товарів застосовуються кількісні обмеження (рис. 1) зі щорічним зростанням на 5% від зафіксованого в угоді між сторонами обсягу (для м'яса – 10%). *По-четверте*, визначено умови застосування спеціального захисту внутрішнього ринку: зафіксовано часові межі застосування таких заходів. *По-п'яте*, визначено можливості економічної кооперації суб'єктів, включаючи заходи внутрішньої підтримки, з метою сталого розвитку аграрного сектора, технічної підтримки розвитку системи санітарних та фітосанітарних стандартів тощо.

ЄС	ЧИЛІ
Твердий сир та сир / 1500	Твердий сир та сир / 1500
Цукор / -	Цукор / -
М'ясо овець / 2000	Пшеничні крупи / -
Яловичина / 1000	Бобові культури / -
Гриби / 500	Пшениця та меслин / -
Свинина та готова продукція / 3500	Молочна продукція / -
М'ясо птиці й готова продукція / 7250	Оливкова олія / -
Насіння зернових / 1000	Рослинні масла та маргарин / -
Зернові та борошно / -	Солодка кукурудза / -
Овочі та фрукти / -	
Яйця птиці / -	

Рис. 1. Перелік агропромислової продукції та преференційних квот (тон), виключеної з режиму лібералізації торгівлі між ЄС та Чилі

Джерело: побудовано автором за даними: EU – Chile Assotiation Agreement [Electronic Resource] / SICE: Foreign Trade Information System. – Mode of access: <http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_EU/CHL_EU_e.ASP>.

Обсяги внутрішньої підтримки аграрного сектора не прописані в угодах між ЄС та Марокко і Чилі. Проте, як підтверджують дослідження, ступінь лібералізації взаємної зовнішньої торгівлі з боку ЄС залежить від, *по-перше*, масштабів внутрішньої підтримки, *по-друге*, ризику або наявного надлишку внутрішньої пропозиції відповідної продукції. Тому у формуванні політики лібералізації зовнішньої торгівлі ЄС, як підтверджує досвід укладених угод з Марокко та Чилі, керується такими загальними правилами:

- високий рівень захисту свідчить про низьку готовність лібералізації митного тарифу, тому що це може підірвати всю суть системи внутрішньої



підтримки через зниження встановлених в ЄС високих цін на сільськогосподарську продукцію;

- високий рівень захисту продукції з надмірною внутрішньою пропозицією є вирішальним чинником у встановленні додаткових імпорتنих обмежень у формі квот;
- внутрішнє перевиробництво певної продукції посилює інтерес ЄС щодо зниження рівня захисту доступу на внутрішній ринок його зовнішньоторговельного партнера.

В ЄС сформована одна з найпотужніших систем захисту національного сільськогосподарського виробника, особливо таких видів продукції, як яловичина, свинина, м'ясо птиці, молочна продукція, зернові, оливкова олія, окремі види фруктів. Крім того, з середини 1990-х ЄС бореться з перевиробництвом у сільськогосподарській галузі, зокрема, м'ясної та молочної сировини, окремих видів зернових та цукрових буряків.

Врегулювання питання державної підтримки аграрного сектора України в контексті створення ЗВТ з ЄС має двовекторний характер: перший обумовлений необхідністю узгодження вітчизняної практики з нормами ЄС, другий – дотримання прийнятих зобов'язань СОТ.

Вимоги ЄС до України у питанні врегулювання державної підтримки аграрного сектора зводяться до трьох основних пунктів:

- законодавчого закріплення державної підтримки;
- обмеження заходів підтримки, що унеможливають вільну конкурентну торгівлю між країнами;
- прозорого відображення об'єктів та суб'єктів підтримки.

Між системами підтримки сільськогосподарських виробників в Україні та ЄС існує принципова різниця, обумовлена, *по-перше*, масштабами підтримки; *по-друге*, застосовуваними механізмами підтримки; *по-третє*, рівнем розвитку інституціонального забезпечення підтримки.

Система підтримки виробників в ЄС – одна з найбільш масштабних у світі. Щороку на підтримку аграрного сектора в ЄС витрачається понад 60 млрд євро, а загальний рівень підтримки виробників за методикою ОЕСР оцінюється у понад 90 млрд євро (табл. 3), в той час як в Україні рівень підтримки виробників не перевищує 1 млрд євро.

Понад 35% загального рівня підтримки виробників в ЄС забезпечується за рахунок споживачів внаслідок високих внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію. На відміну від країн європейського співтовариства в Україні в середньому внутрішні ціни на сільськогосподарську продукцію нижчі за світові, в результаті чого споживачі субсидуються агровиробниками. Всупереч цьому рівень підтримки окремих сільськогосподарських продуктів (рис. 2) в Україні перевищує аналогічні показники ЄС, зокрема, це стосується виробництва курятини та свинини.

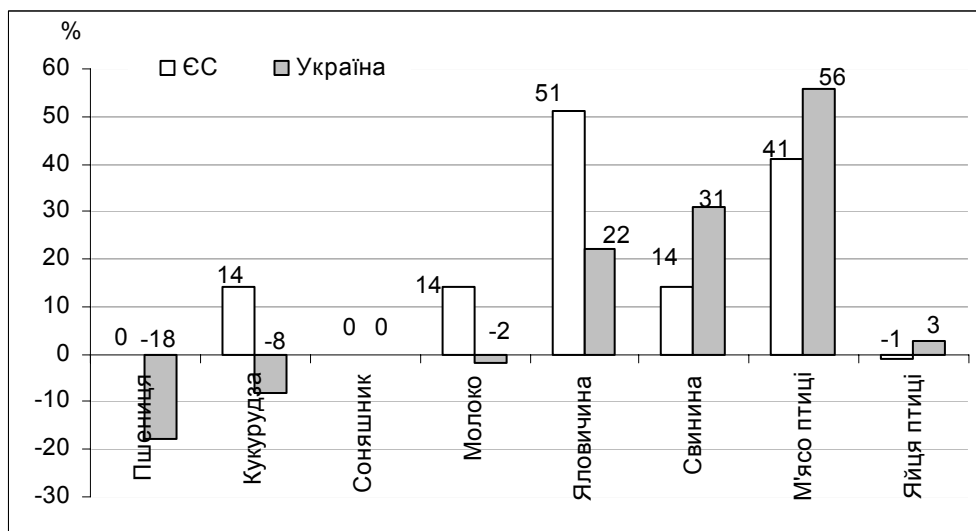


Таблиця 3

**Порівняння рівнів підтримки агровиробників
в ЄС й Україні, 2007 р.**

Показник	Обсяг підтримки	
	ЄС	Україна
1. Показник підтримки виробників, млн євро:	94885,0	942,2
1.1. Цінова підтримка виробників	33826,0	-654,5
1.1. Бюджетні виплати	61059,0	1596,7
2. Показник підтримки виробників, євро:		
2.1. в розрахунку на одиницю вартості виробленої продукції	0,3131	0,0474
2.2. в розрахунку на одного жителя	189,77	20,32

Джерело: розраховано автором за даними: Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986-2008 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/document/59/0,3343,en_2649_33797_39551355_1_1_1_1,00.html>.



**Рис. 2. Порівняння рівнів підтримки агровиробників
в Україні та ЄС, 2005–2007 рр.**

Джерело: за даними: Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986-2008 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/document/59/0,3343,en_2649_33797_39551355_1_1_1_1,00.html>.

Окрім кількісної складової, системи підтримки ЄС та України відрізняються за якісним змістом застосовуваних заходів та механізмів регулювання. За методикою СОР всі заходи державного регулювання за наслідками впливу на умови міжнародної торгівлі поділяються на три блоки – "скриньки": "жовта", "зелена" та "блакитна". Заходи "жовтої скриньки" негативно впливають на умови торговельного обміну між країнами, тоді як заходи "блакитної скриньки" справляють мінімальний вплив, а "зеленої" – не впливають, чим і обумовлена заборона (обмеження) застосування заходів "жовтої скриньки" та необмежене використання двох інших.



У світовій практиці заходи "блакитної скриньки" використовуються переважно країнами ЄС та США. В Україні співвідношення частки заборонених та дозволених заходів за сотівською класифікацією у 2007 р. становило 70:30, натомість в ЄС 35:65. Проте варто відмітити, що у структурі дозволених заходів в ЄС переважну більшість становлять заходи "блакитної скриньки" (понад 2/3). Протягом останніх років у зв'язку з проведенням Дохійського раунду переговорів СОТ виникло багато дискусій щодо обґрунтованості та законності віднесення використовуваних Єврокомісією заходів до "блакитної скриньки" [5]. У 2007 р. для підтримки доходів фермерів в ЄС було використано понад 30 млрд євро, які за обґрунтуваннями Єврокомісії справляють мінімальний вплив на умови зовнішньої торгівлі. З одного боку, такий вид підтримки має характер соціальної допомоги, адже відсутня прив'язка до певних видів виробництва чи обсягів, але, з іншого боку, це частково впливає на собівартість виробленої фермерами продукції, що відіграє конкурентоформуючу функцію у наповненні внутрішнього ринку, тобто формує пропозицію, що, як показує вище описаний досвід, прямо визначає характер та умови побудови системи тарифного захисту ЄС у зовнішньоекономічних відносинах з третіми країнами.

Урегулювання відносин між Україною та ЄС у формуванні ЗВТ вимагає усвідомлення простої, але очевидної істини: кожна країна намагається відстояти власні інтереси, тому підготовка переговорного процесу має здійснюватися після глибокого вивчення всіх сторін контрагента.

На нашу думку, Україна має максимально використати час переговорного процесу і весь позитивний досвід ЄС для того, щоб на завершальному етапі мати достатньо обґрунтувань для збереження інтересів агровиробників і в цілому економіки. У практиці ЄС лівова частка бюджетних ресурсів, спрямованих в економіку у вигляді підтримки, надається на засадах горизонтального та регіонального підходів, тоді як частка галузевої підтримки щороку знижується. В Україні й досі зберігається галузевий підхід розподілу бюджетних видатків. Тому навіть та частина коштів, яка за своїм цільовим призначенням належить до горизонтальної, за критеріями розподілу належить до галузевої внаслідок адресності щодо окремої галузі чи підприємств. Регіональна підтримка, яка дуже поширена в ЄС, у вітчизняній практиці та законодавстві не набула активного застосування. Щороку за рахунок бюджетних коштів здійснюється підтримка агропромислових підприємств, що перебувають в особливо складних кліматичних умовах, які мають характер регіональної підтримки, але також порушуються критерії адресності, тому що тільки визначені суб'єкти регіону мають доступ до бюджетних коштів.

Висновки і пропозиції. Захист інтересів національного виробника у зовнішніх стосунках з іншими країнами для України буде залишатись стра-



тегічним пріоритетом. Очевидно, що протистояти європейській спільноті у питанні бюджетної підтримки аграрного сектора наша держава не може, проте, маніпулюючи зацікавленістю доступу країн ЄС до українського ринку, можливо на основі науково обґрунтованих пропозицій та доказів відстояти низку преференцій для національних виробників у конкуренції з європейськими. Зростаюча напруга всередині ЄС на ринках окремих сільськогосподарських продуктів (свинини, курятини та ін.) через падіння внутрішніх цін внаслідок перевиробництва та зниження купівельної спроможності є першим сигналом підвищеної зацікавленості збереження конкурентних переваг європейських виробників та максимально можливої лібералізації доступу на ринок України, яка має великі перспективи його зростання внаслідок недостатнього рівня споживання населенням окремих продуктів.

Українська влада за підтримки наукової спільноти та зацікавлених бізнесових структур має підготувати обґрунтовані пропозиції щодо захисту національного ринку з метою збереження сільськогосподарського виробництва. Перш за все це стосується виробництва тваринницької продукції, для захисту якого мають бути запропоновані на основі балансів внутрішнього попиту та пропозиції введення кількісних обмежень із щорічним зростанням на 5–10%, що має місце у практиці стосунків ЄС-Чилі, задля збереження сегмента дрібних та середніх господарств, притаманних вітчизняній практиці.

Як підтверджують дослідження, ЄС більшою мірою зацікавлений у співпраці з слабо розвиненими країнами із значними запасами сировинних ресурсів (з Чилі імпортує переважно мінеральну сировину, з Марокко – натуральні волокна), з одного боку, та недостатньо розвинутою структурою внутрішнього ринку – з іншого, що забезпечує утворення доданої вартості. Для України з цього приводу важливо якомога швидше диверсифікувати структуру експорту оліє-жирової продукції з метою нарощування її доданої вартості в національних інтересах.

Література

1. Bilateral trade relations: Morocco [Electronic Resource] / EU Commission. EU and the world. External trade. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/morocco/index_en.htm>.
2. Gresser E. A Floundering WTO – Part I [Electronic Resource] / E. Gresser / – Mode of access: <<http://yaleglobal.yale.edu/display.article?id=7153>>.
3. Chile's Trade Indicators Year 2008 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.delchl.ec.europa.eu/en/eu_and_country/Documents/Chile_Trade_Indicators.pdf>.
4. Bilateral trade relations: Chile [Electronic Resource] / EU Commission. EU and the world. External trade. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/chile/index_en.htm>.
5. Berthelot J. The EU minimal OTDS in the implementation period [Electronic Resource] / J. Berthelot / Solidarite. – Mode of access: <<http://www.solidarite.asso.fr/home/resuite/The%20EU%20minimal%20OTDS%20in%20the%20implementation%20period,%2018-07-08.pdf>>.

*Надійшла в редакцію
09.10.2009 р.*