



ВСТУПНЕ СЛОВО

2016 р. ознаменував собою подію історичного масштабу, що остаточно закріпила західний вектор економічної інтеграції нашої країни: почала діяти економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і – у двосторонньому форматі – працювала поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. До цього знакового результату наш народ ішов крізь буремні та трагічні події на Майдані в 2013–2014 рр., болісні економічні та соціальні реформи у 2014–2016 рр., а також воєнні дії на сході країни, які забрали життя понад 10 тис. людей. З минулого року ЄС уже став найбільшим торговельним партнером України, а за підсумками першого півріччя 2017 р. частка ЄС у експорті товарів і послуг з України досягла 37,5%, а в імпорті – 42,3%. Для порівняння: відповідні частки країн СНД становили 20,4 і 20,8%.

Стратегічна мета Угоди про асоціацію для України полягає в наближенні національної економіки до принципів і стандартів функціонування внутрішнього ринку ЄС, а також у відкритті ринку товарів і послуг ЄС для національних експортерів, що сприятиме підвищенню добробуту українського народу. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС як складова Угоди про асоціацію має створити правові, економічні та організаційні засади для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, і, частково, – робочої сили між Україною та ЄС.

Створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі передбачає, зокрема, скасування Україною та ЄС звізних мит на більшість товарів, що імпортуються на ринки один одного; приведення Україною своїх технічних регламентів, вимог щодо безпеки харчових продуктів, санітарних і фітосанітарних заходів у відповідність з європейськими; спрощення митних процедур і попередження правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів; лібералізацію обома сторонами умов доступу до власних ринків послуг.

Для ЄС розширення зони вільної торгівлі на схід мотивується чинниками розширення ринків збуту для європейських компаній (багато з яких мають помітні конкурентні переваги на ринках бідних країн поза межами ЄС), а також покращення доступу до джерел сировинних ресурсів та інших важливих компонентів виробничого процесу в ЄС. Передбачається, що розширення зовнішньої торгівлі ЄС із країнами східного партнерства надаватиме імпульси для розвитку європейської економіки і сприятиме створенню нових робочих місць. Вважається також, що споживачі у країнах ЄС, унаслідок активізації торгівлі із країнами-сусідами, отримають більший вибір споживчих товарів за нижчими цінами.

Усунення бар'єрів для зовнішньої торгівлі, надзвичайно місткий і диверсифікований ринок ЄС, гармонізація регуляторних режимів і вдосконалення ринкових інститутів можуть стати потужними драйверами зростання української економіки в довгостроковій перспективі. Але в короткостроковому періоді державний сектор і вітчизняний бізнес стикаються зі значними витратами, пов'язаними з пристосуванням до нових регуляторних норм. Доволі суттєвими можуть бути також соціальні й економічні втрати внаслідок банкрутства ряду підприємств, економічної реструктуризації та переорієнтації експортерів на нові ринки.



Водночас ЄС не має єдиного цільового механізму фінансової підтримки імплементації угод про асоціацію з країнами-партнерами. Європейський інструмент сусідства має порівняно невеликий бюджет і поширюється на всіх сусідів ЄС. На період 2014–2020 рр. бюджетом ЄС передбачено виділення близько 15 млрд євро в рамках Європейського інструменту сусідства. По суті для України імплементація Угоди про асоціацію і зони вільної торгівлі є національним завданням, тягар фінансування якого покладається здебільшого на плечі держави та економічних суб'єктів. Але в умовах болісної структурної трансформації економіки, воєнних дій на сході країни та низької норми національних заощаджень нестача внутрішнього фінансування для повноцінної імплементації Угоди про асоціацію є очевидною.

Наразі Європейська Комісія визнає, що події у країнах – сусідах ЄС свідчать про зростання потреби в міжнародній фінансовій та економічній підтримці, яка має сприяти необхідній трансформації та стабільності. Наявні ж фінансові інструменти Європейського Союзу є обмеженими в обсягах порівняно з наявними або означеними потребами. У цьому зв'язку Європейська Комісія вже проводить детальне оцінювання з метою пошуку додаткових механізмів, які дозволять краще й ефективніше відповідати на фінансові потреби країн-сусідів, включаючи підтримку реалізації необхідних реформ. Заплановано також створення "подушки гнучкості" в рамках Європейського інструменту сусідства, що передбачає можливість резервувати ресурси, які використовуватимуться для оперативного покриття непередбачених потреб, зокрема на завдання, що постають протягом конфлікту чи після його врегулювання; для надання допомоги біженцям; для ліквідації наслідків криз і стихійних лих, а також для реалізації програм з безпеки і стабілізації.

Слід зазначити, що на необхідності суттєвого збільшення обсягів фінансової допомоги Україні міжнародною спільнотою в частині ключових принципів формування і використання зовнішньої допомоги, оцінки потреб у фінансових ресурсах України і започаткування програми пільгового кредитування основних фондів для вітчизняних підприємств фахівці Інституту економіки і прогнозування НАН України наголошували ще у 2014 р.¹.

18 листопада 2015 р. Європейська Комісія та Високий представник ЄС презентували документ з питань перегляду Європейської політики сусідства, що була підтримана у Висновках Ради ЄС щодо перегляду цієї політики від 14 грудня 2015 р. Основними принципами нової політики сусідства проголошено: сфокусованість на спільних інтересах ЄС і країн-партнерів; посилення гнучкості політичних і фінансових інструментів; урахування неоднорідності і різних умов розвитку південних та східних сусідів ЄС; посилення відповідальності партнерів – реципієнтів допомоги ЄС за спільні заходи та усвідомлення ними "власності" на отримані результати.

Визнається, що ЄС не може самостійно вирішити багато викликів, які постають у регіоні, та існують певні межі впливу ЄС, але нова Європейська політика сусідства має відігравати належну роль у створенні умов для позитивного розвитку. Європейська Комісія зобов'язалася у рамках нової політики докладати рішучих зусиль у напрямі підтримки економіки і покращення перспектив для місцевого населення. Проголошено, що зазначена політика має допомогти країнам-партнерам стати тим місцем, де люди прагнуть будувати своє майбутнє, а також повинна сприяти вирішенню питання неконтрольованого пересування людей.

¹ Гесць В.М. До питання застосування підходів "плану Маршалла" для України. *Економіка України*. 2015. № 4. С. 6–11; Богдан Т.П. Залучення й використання зовнішньої фінансової допомоги в контексті поточних економічних проблем та історичного досвіду реалізації "плану Маршалла". *Економіст*. 2014. № 9. С. 4–8.



У поточному випуску журналу "Економіка і прогнозування" пропонуємо Вашій увазі концептуальну записку А.Адарова і П.Гавліка " Виклики поглиблених і всеохоплюючих зон вільної торгівлі (ПВЗВТ): як Грузія, Молдова та Україна можуть досягти успіху?"². Концептуальна записка складена авторами на основі наукового звіту "Benefits and Costs of DCFTA: Evaluation of the Impact on Georgia, Moldova and Ukraine" ("Вигоди і витрати поглиблених і всеохоплюючих зон вільної торгівлі: оцінка впливу на Грузію, Молдову і Україну"), який підготовано у формі спільного робочого документу (Joint Working Paper). Автори є співробітниками Віденського інституту міжнародних економічних досліджень (WIIW) – одного з провідних науково-дослідних центрів, який вже понад 40 років професійно займається проблемами економік країн Центральної, Східної та Південно-Східної Європи.

Дослідження "Вигоди і витрати поглиблених і всеохоплюючих зон вільної торгівлі: оцінка впливу на Грузію, Молдову і Україну" проводилося спільно Віденським інститутом міжнародних економічних досліджень і Установою Бертельмана (Bertelsmann Stiftung) протягом 2016 р. Остаточну версію спільного робочого документу було представлено на розгляд зацікавлених сторін у березні 2017 із розміщенням на сайтах установ-партнерів³.

У дослідженні А.Адарова і П.Гавліка подано економічні оцінки впровадження зон вільної торгівлі з ЄС на економіки України, Грузії та Молдови, а також викладено рекомендації щодо пріоритизації підтримки конкурентоспроможності експортоорієнтованих секторів і доступу на ринки ЄС, залучення прямих іноземних інвестицій та інтеграції в глобальні ланцюги створення вартості. Автори доходять висновку про асиметричний характер здобутків і витрат від становлення зон вільної торгівлі в часовому вимірі (високі витрати у коротко- і середньостроковому періоді та помітні здобутки здебільшого в довгостроковому періоді). З огляду на це автори аргументують необхідність збільшення обсягів допомоги ЄС на імплементацію угод про асоціацію в Україні, Грузії та Молдові. Така допомога, на думку авторів, має включати компоненти як оцінки потреб, так і конкурсного відбору заявок і контролю досягнення результатів, а також містити програми, націлені на пом'якшення соціальних витрат у слабких секторах і регіонах країн – партнерів ЄС.

Для детального ознайомлення з найбільш значущими і актуальними для нашої країни результатами дослідження А.Адарова і П.Гавліка на розгляд читачів пропонується, поряд із концептуальною запискою, п'ять підрозділів їх наукового дослідження у формі спільного робочого документу, де висвітлюються проблеми фіскальних витрат на адаптацію регуляторних режимів країн – партнерів ЄС, витрат підприємців, пов'язаних з експортом товарів і послуг до ЄС, скорочення зайнятості у неконкурентоспроможних секторах економіки і збільшення зовнішньої трудової міграції, інформаційної підтримки впровадження Угод про асоціацію і вільну торгівлю, а також обсягів і складових пакету фінансової допомоги ЄС Україні, Грузії та Молдові.

Богдан Т.П., д-р екон. наук

² Первісна версія концептуальної записки англійською мовою розміщена на сайті Віденського інституту міжнародних економічних досліджень за посиланням: <https://wiiw.ac.at/challenges-of-dcftas-how-can-georgia-moldova-and-ukraine-succeed--dlp-4233.pdf>

³ Див.: <https://www.bertelsmann-stiftung.de/en/our-projects/strengthening-and-connecting-europe/news/benefits-and-costs-of-the-dcfta/>; <https://wiiw.ac.at/benefits-and-costs-of-dcfta-evaluation-of-the-impact-on-georgia-moldova-and-ukraine-dlp-4111.pdf>



Адаров Аамат, економіст

Віденський інститут міжнародних економічних досліджень (wiiw)

Гавлік Пітер, старший економіст

Віденський інститут міжнародних економічних досліджень (wiiw),

позаштатний дослідник

Міжнародний інститут прикладного системного аналізу (IIASA)

Adarov Amat, Economist

The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw)

adarov@wiiw.ac.at

Havlik Peter, Senior economist

The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw)

and Guest research scholar

The International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA)

havlik@wiiw.ac.at

ВИКЛИКИ ПОГЛИБЛЕНИХ І ВСЕОХОПЛЮЮЧИХ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ (ПВЗВТ): ЯК ГРУЗІЯ, МОЛДОВА ТА УКРАЇНА МОЖУТЬ ДОСЯГТИ УСПІХУ?⁴

**Дисбаланс між витратами та вигодами ПВЗВТ має спонукати ЄС
до більшої розсудливості та прагматизму, якщо він не хоче втрачати
підтримку реформ у сусідніх країнах**

Угоди про асоціацію (УА, Association Agreements) разом з угодами про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ, Deep and Comprehensive Free Trade Agreements) є важливими інструментами Європейської політики сусідства ЄС (ЄПС) і покликані мотивувати до проведення політичних і економічних реформ, націлених на розвиток демократії та ринкової економіки. Очікується, що у довгостроковій перспективі Угоди про ПВЗВТ допоможуть модернізувати економіки Грузії, Молдови та України і зроблять їх більш конкурентоспроможними, але за умови, що передбачені реформи будуть успішно реалізовані. Однак важкий тягар коротко- і середньострокових витрат та пов'язані з цим проблеми можуть поставити під загрозу успішність таких починань. Зокрема, існує величезна асиметрія в чистих перевагах, які виникатимуть у ході реалізації таких угод на часовому проміжку (між значними витратами, які виникатимуть у короткостроковій та середньостроковій перспективі, та потенційними вигодами, що стануть очевидними переважно у довгостроковій перспективі), а також у розрізі регіонів та економічних сек-

⁴ Ця публікація у формі концептуальної записки висвітлює результати комплексного дослідження оцінки наслідків впровадження Угод про ПВЗВТ і пов'язаних з ними вигід і витрат: Adarov, A. and Havlik, P. (2016). 'Benefits and Costs of DCFTA: Evaluation of the Impact on Georgia, Moldova and Ukraine', Joint Working Paper. wiiw and Bertelsmann Stiftung, December 2016. Оригінальна версія концептуальної записки англійською мовою, підготовлена авторами, розміщена на сайті Віденського інституту міжнародних економічних досліджень за посиланням: <https://wiiw.ac.at/challenges-of-dcftas-how-can-georgia-moldova-and-ukraine-succeed--dlp-4233.pdf>



торів (менш конкурентоспроможні сектори та регіони наражаються на особливо високі витрати під час пристосування до нових умов і можуть більше постраждати упродовж перехідного періоду). Також не варто ігнорувати соціальні втрати, пов'язані з перебудовою економіки та перерозподілом робочої сили між секторами.

Соціальна напруга, яка породжуватиметься реструктуризацією та іншими наслідками реформ, може поставити під загрозу початковий проєвропейський імпульс. Як наслідок, стимули та зобов'язання щодо імплементації УА/ПВЗВТ можуть послабитись, а політичний ландшафт країн, які підписали такі угоди, може змінитись у напрямі більшого популізму та євроскептицизму, внаслідок чого можливе призупинення або навіть руйнування прогресу в реалізації УА/ПВЗВТ.

У чому полягає суть угод про ПВЗВТ?

Кінцевими цілями Європейської політики сусідства є стабілізація регіону країн-сусідів і перетворення сусідів на друзів унаслідок більш тісної економічної, інституційної та політичної інтеграції. У рамках цієї програми ЄС у 2014 р. уклав УА з Грузією, Молдовою та Україною. З початку 2016 р. такі угоди діяли в Грузії та Молдові (тимчасове застосування у цих країнах було розпочато у 2014 р.), також УА стала вибірково застосовуватися в Україні. Угоди про ПВЗВТ – як невід'ємні частини УА – є економічною основою угод, які ініціюють проведення широкого кола реформ, пов'язаних із зовнішньою торгівлею. Метою цих реформ є не тільки лібералізація торгівлі товарами та послугами (або аспекти, пов'язані з торгівлею), але й сприяння уведенню стандартів ЄС у таких галузях, як безпека харчових продуктів, технічне регулювання, державні закупівлі, політика конкуренції, інтелектуальні та майнові права, енергетичний ринок (глибинні та всебічні аспекти), а також наближення до законодавства ЄС ("acquis communautaire") у багатьох інших сферах, що впливають на економічний розвиток. ЄС сподівається, що реалізація УА/ПВЗВТ сприятиме сталому економічному зростанню та збалансованому розвитку країн-сусідів, що стабілізує Східне сусідство ЄС.

Економічні мотиви не відігравали вирішальну роль при прийнятті ЄС рішення щодо налагодження більш тісних зв'язків з країнами ПВЗВТ; тобто переваги для ЄС є в основному геополітичними, а не економічними, що не в останню чергу зумовлено значними відмінностями у розмірах економік (табл. 1)⁵. Проте важливо, що можливість внутрішнього розколу між "проєвропейськими" та "проросійськими" настроями у цих країнах, а також реакція "сусідів сусідів" не були враховані інженерами ЄПС, тому дестабілізація у країнах – сусідах ЄС викликала наслідки, зовсім протилежні тим, на які розраховував ЄС. Українське сумнівно, що прогрес, досягнутий до нинішнього часу у справі перегляду Європейської політики сусідства та корекції імплементації УА/ПВЗВТ, є задовільним.

⁵ Тим не менше, Грузія, Молдова та Україна є важливими для ЄС з точки зору подальшого розвитку транскордонних інфраструктур та трансконтинентальних мереж, а також для енергетичної безпеки.



Таблиця 1

Ключові характеристики економік країн ПВЗВТ, 2015 р.

Показник	Молдова	Грузія	Україна ¹⁾	ЄС-28 ²⁾	ЄІ-ЦСЄ ⁴⁾
ВВП у євро за ПКС, млрд євро	13,7	27,1	257,7	14 699	2 000
ВВП у євро за ПКС, на душу населення	3 900	7 300	6 000	28 800	19 300
Експорт, фоб, % до ВВП	30,3	15,8	42,1	31,3 ³⁾	51,1 ³⁾
Імпорт, сіф, % до ВВП	61,4	55,3	41,4	29,2 ³⁾	51,3 ³⁾
Населення, тис. осіб	3 554	3 717	42 845	509 608	103 733
Кількість зайнятих, ОРС, тис. осіб, у середньому	1 204	1 780	16 443	220 845	44 706
Рівень безробіття, ОРС, %	4,9	12,0	9,1	9,4	7,8
ППШ на душу населення, євро	911	2 715	1 323	11 411	5 535
Показник легкості ведення бізнесу, 2016 р.	52	24	83		

¹⁾ Дані по Україні без Криму і Севастополя і (крім населення) частини Донбасу.

²⁾ Оцінки wiiw і Євростату.

³⁾ Включає поставки всередині регіону (сума по всіх країнах).

⁴⁾ ЄС-ЦСЄ – Болгарія, Хорватія, Чеська Республіка, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія.

Джерела: wiiw Annual Database, Євростат, Світовий банк, UN Comtrade, національна статистика, власні оцінки авторів.

Складний перехід

Темпи економічного зростання та прогрес у справі переходу до ринкової економіки у трьох країнах ПВЗВТ з часу розпаду Радянського Союзу в основному розчаровують. Країни ПВЗВТ належать до групи з доходами, нижчими за середній рівень, у той час як їх сусіди в Центральній-Східній Європі – набагато успішніші (табл. 1). За останні два десятиліття зайнятість в Україні та Молдові скоротилася приблизно на третину, а в Грузії вона залишається більш-менш стабільною. Останнім часом всі три країни стикаються з численними проблемами, включаючи загалом несприятливе зовнішнє середовище, низьку ефективність експорту, значну еміграцію та зменшення грошових надходжень з-за кордону. Все це посилюється внутрішніми проблемами, такими як жорстка економія бюджету, слабка довіра інвесторів, широке розповсюдження корупції, політична напруга та "заморожені" воєнні конфлікти. Порівняно із сусідніми перехідними країнами, країни ПВЗВТ також відрізняються відносно слабкою обробною промисловістю та значною часткою низькотоварного сільського господарства, що відбивається на їх експорті, структура якого деформована у бік продовольства і сировини.

Картина торговельних ефектів ПВЗВТ наразі є суперечливою. Усі три країни, що уклали ПВЗВТ, є членами СОТ, і доступ до їхніх ринків уже був значною мірою лібералізований і до підписання УА/ПВЗВТ. Грузія є прикладом практично повної односторонньої лібералізації не лише стосовно ЄС, а й усіх інших країн – завдяки проведеним у 2000-х роках глибоким реформам. Навпаки, Україні та Молдові було надано перехідні періоди тривалістю від 3 до 10 років для поступової лібералізації по певних категоріях товарів. Відповідно і ЄС також застосовує значно більше торгових обмежень до України та Молдови, ніж до Грузії.

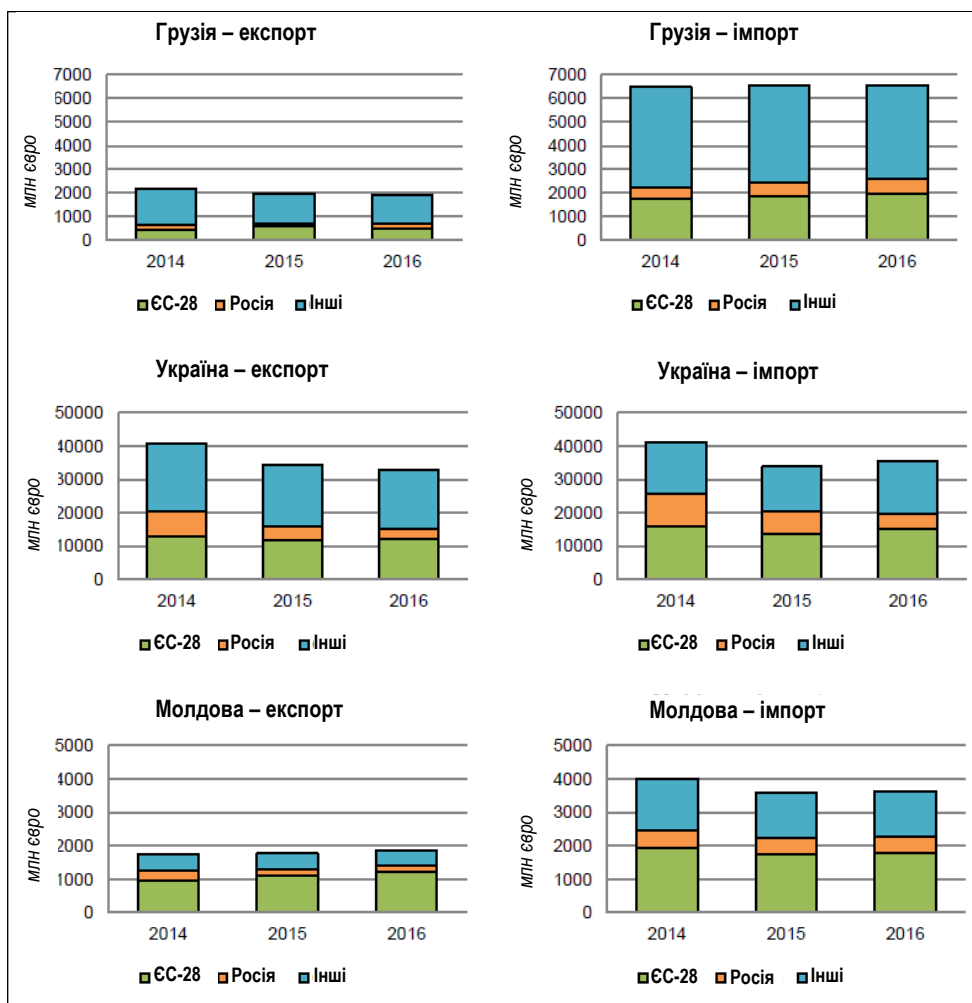


Рис. 1. Сучасні тенденції у зовнішній торгівлі країн ПВЗВТ

Джерело: побудовано авторами.

Попередні дані щодо зовнішньої торгівлі за 2016 р. – перший рік впровадження ПВЗВТ – показують суперечливу картину. Експорт з Грузії до ЄС впав приблизно на 10%, з Молдови збільшився на 10%, з України – лише на 3%. Імпорт з ЄС збільшився у всіх трьох країнах ПВЗВТ (найбільше в Україні, менше в Грузії та найменше у Молдові), і збільшився дефіцит торговельного балансу. Сумні показники українського експорту пов'язані в основному з економічною кризою та геополітичною напруженістю, тоді як торгівля Грузії та Молдови з ЄС останні кілька років була набагато динамічнішою (рис. 1). Проте у відносному плані ЄС здобув позицію основного торговельного партнера. Експорт з Грузії та України до ЄС наразі становить близько третини загального експорту цих країн. У Молдові частка ЄС у загальному експорті є набагато вищою: 2/3 експорту в 2016 р. – значною мірою завдяки інтенсивним торговельним зв'язкам Молдови з Румунією та Італією.



Якими є вигоди для країн ПВЗВТ?

З огляду на відсутність перспектив повноправного членства в ЄС, УА/ПВЗВТ, безсумнівно, стали найкращим інструментом, який ЄС зумів розробити для сприяння позитивним зрушенням у країнах-бенефіціарах, зокрема стосовно організаційних, соціальних, економічних та політичних змін. Успішна імплементація ПВЗВТ фактично наблизить Грузію, Молдову та Україну до ЄС у зазначених сферах навіть за відсутності перспектив їх членства у Євросоюзі (хоча дієвість УА/ПВЗВТ як інструменту реформування часто піддається сумніву). Отже, ключовим питанням є не те, чи слід продовжувати глибшу інтеграцію в ЄС у форматі УА/ПВЗВТ, а як діяти для того, щоб досягти найкращих результатів з урахуванням сучасних складних обставин. Зокрема, важливо знайти оптимальний темп, послідовність та глибину реалізації тих реформ, які менш соціально обтяжливі, проте політично досяжні і достатньою мірою трансформаційні.

Фінансова допомога на проведення реформ

ЄС зобов'язався надавати країнам ПВЗВТ технічну та фінансову допомогу. Проте підтримка країн-сусідів є набагато меншою, ніж допомога країнам-кандидатам перед вступом до ЄС або трансферти ЄС країнам – новим членам. Найважливіші переваги впровадження ПВЗВТ пов'язані із розширенням *можливостей* доступу до ринку ЄС, прискоренням припливу ПІІ та модернізацією економіки шляхом зміцнення інституцій, поліпшенням ділового середовища та підвищенням конкурентного тиску через подальшу лібералізацію зовнішньої торгівлі.

Зняття торговельних бар'єрів

Важливо, що основною метою ПВЗВТ є повне усунення перешкод для двосторонньої торгівлі (включаючи як тарифні, так і нетарифні бар'єри) щодо більшості товарних позицій. У цьому сенсі основні перешкоди для торгівлі, що залишаються, пов'язані з нетарифними бар'єрами, а ринок ЄС відомий своєю сильною захищеністю у формі високих вимог до безпеки харчових продуктів і технічних стандартів, які стосуються безпеки промислових товарів та виробничих процесів. Найбільша додана вартість ПВЗВТ, на відміну від звичайних угод про вільну торгівлю, пов'язана із юридично обов'язковими рамками, які встановлюються для усунення нетарифних бар'єрів у різноманітних формах при отриманні фінансової та технічної підтримки інституцій ЄС.

Приплив ПІІ та модернізація економіки

Очікуване прискорення надходжень ПІІ в результаті поліпшення регуляторного середовища та більш тісної інтеграції ринків країн-сусідів з ЄС в умовах імплементації ПВЗВТ може допомогти полегшити доступ до європейських та глобальних ланцюгів створення вартості та мереж постачання. Більш передбачуване та знайоме (для іноземців) нормативне середовище, яке буде створене внаслідок наближення до законодавства ЄС, мало би сприяти заохоченню іноземних інвестицій, основні переваги яких виходять за рамки подолання розриву між інвестиційними потребами та



можливостями і включають також ефекти поширення нових технологій, кращих управлінських і маркетингових практик і нових логістичних рішень. Недавній досвід країн – нових членів ЄС свідчить, що приплив ПІІ значною мірою сприяв модернізації та реструктуризації економіки, особливо в частині надходження ПІІ до потенційно експортних секторів. З іншого боку, результати діяльності іноземних інвесторів у роздрібній та оптовій торгівлі, в операціях із нерухомістю та частково у фінансових послугах були більш суперечливими, оскільки вони, ймовірно, призводили до розширення дефіциту поточного рахунку, а також до створення небажаних "фінансових бульбашок".

Якими є витрати для країн ПВЗВТ?

Хоча потенційні можливості є значними, виклики, пов'язані з повним використанням переваг ПВЗВТ, імовірно, є ще більш масштабними. Зокрема, країни – сусіди ЄС є менш розвиненими та, як правило, менш конкурентоспроможними, тоді як їхній експорт до ЄС здебільшого концентрується в невеликій кількості менш технологічно розвинених секторів. Крім того, сільськогосподарська сировина та харчові продукти – серед домінуючих експортних товарів країн – учасниць ПВЗВТ; і саме ця продукція наражається на найбільші нетарифні бар'єри на ринку ЄС. Хоча для значного переліку товарів угоди ПВЗВТ передбачають повне усунення торговельних бар'єрів, для деяких секторів, головним чином – сільського господарства та харчової промисловості, лібералізація є лише частковою, а експортні обмеження, які все ще є чинними, включають тарифні квоти (TRQ), регулювання вхідних цін та інші норми. Ці перешкоди для по-справжньому вільної та всеохоплюючої торгівлі доповнюються труднощами із дотриманням жорстких стандартів безпеки ЄС, неповною інформованістю експортерів про мережі збуту, проблемами пошуку ділових партнерів у ЄС та жорсткою конкуренцією на ринку ЄС.

Вигоди від реформ – в основному в довгостроковій перспективі

Чисті вигоди, пов'язані із впровадженням ПВЗВТ, є дуже асиметричними в часовому вимірі (високі витрати у короткостроковому періоді при акумулюванні переваг здебільшого у довгостроковій перспективі), а також у міжрегіональному та міжгалузевому вимірах (слабкі галузі та регіони стикаються із особливо високими перехідними витратами). Більш того, при тому що витрати є негайними та реальними, через низку суттєвих внутрішніх та зовнішніх перешкод не досить зрозуміло, чи принесуть узагалі зусилля з реалізації реформ якусь користь і якщо принесуть, то коли саме. Навіть успішна реалізація реформ, передбачених угодами про ПВЗВТ, не дає надійних гарантій того, що країни з ПВЗВТ зможуть успішно інтегруватися на ринки ЄС. Водночас існує неявна асиметрія у торговельних відносинах між країнами ЄС та учасниками ПВЗВТ, оскільки перешкоди для експортерів з країн ЄС при експорті на ринки країн – учасниць ПВЗВТ є незначними: експортери ЄС уже працюють за звичними для них законодавчими вимогами та є більш конкурентоспроможними, маючи добре відомі бренди, а також налагоджені канали маркетингу і збуту.



Витрати на впровадження УА/ПВЗВТ

Серед основних слабких місць стратегії розроблення та впровадження УА/ПВЗВТ варто назвати відсутність оцінки витрат на їх впровадження у країнах – сусідах ЄС як загалом для їх економік, так і в окремих секторах і регіонах цих країн. Дотепер досить характерним явищем для кампаній із просування та підвищення рівня обізнаності щодо УА/ПВЗВТ є представлення сукупних потенційних довгострокових вигід від ПВЗВТ при переважному замовчуванні необхідних витрат. Така ситуація, ймовірно, стає причиною формування спотворених очікувань населення щодо результатів функціонування ПВЗВТ та у майбутньому може призвести до швидкого розчарування під час складного перехідного періоду. Слід провести всебічне обговорення витрат і викликів, пов'язаних із просуванням уперед на шляху впровадження ПВЗВТ. До них слід віднести прямі витрати державного сектора, пов'язані із розробленням та уведенням на практиці нормативних змін, передбачених УА/ПВЗВТ, а також витрати приватного сектора, які мають бути понесені на адаптацію до нових регулятивних норм. Крім того, існує безліч непрямих витрат, включаючи соціальні, які пов'язані з втратою робочих місць, та додаткові ризики, генеровані підвищенням конкуренції та економічною реструктуризацією, які, у свою чергу, залежать від впливу інших факторів, таких як результати реалізації реформ, рівень обізнаності ділових кіл, а також наявність фінансування для покриття витрат переходу на нові регулятивні норми і переорієнтації на нові ринки.

Низький рівень поінформованості

Тісно пов'язаним із наведеними вище проблемами і викликами є низький рівень обізнаності щодо змісту ПВЗВТ і регулятивних вимог до країн-підписантів, що є особливо важливим, коли йдеться про успішну адаптацію до нових умов підприємств та інших зацікавлених сторін. Переговори щодо ПВЗВТ не були прозорими щодо деталей (наприклад, які галузі слід захищати через встановлення більш тривалого перехідного періоду, визначення тарифних квот та ін.), та й впливовість переговорних сторін була неоднаковою. Витрати на впровадження угод про ПВЗВТ не було роз'яснено і донесено до відома громадськості за доступними і прозорими каналами. Для того щоб у кінцевому підсумку отримати оптимальну за витратами стратегію реалізації (не відпускаючи на самоплив особливо чутливі й гострі питання), був необхідний аналіз не лише агрегованих даних, а й аналіз на рівні секторів економіки та більш широкі громадські дебати, пов'язані з витратами на впровадження, а також обговорення шляхів вирішення цих проблем, із особливою увагою на вразливі сегменти населення та галузі економіки. Зазначені три країни також стикаються із політичними ризиками, що виникають у результаті внутрішнього розколу між "прозахідними" і "проросійськими" настроями, які загострюються внаслідок зовнішніх геополітичних впливів і наявності внутрішніх заморожених конфліктів. Тому дуже важливо, щоб політики – як у ЄС, так і в країнах – підписантах УА/ПВЗВТ – створили стійкі механізми, які б визначали досягнення тривалого прогресу у здійсненні реформ, забезпечуючи, наскільки це можливо, їх незворотний характер, а також спрямовува-



ли додаткові зусилля на розроблення відповідних комунікаційних стратегій та формування суспільної підтримки реформ.

Пристосування до стандартів ЄС

Гармонізація внутрішніх регуляторних норм із acquis ЄС і впровадження стандартів ЄС у країнах-партнерах буде складним і не завжди вигідним процесом. Пристосування до стандартів ЄС та пов'язані з цим реформи – це широкомасштабний процес (слід наблизити національне законодавче і нормативно-правове регулювання до 80–90% відповідних положень законодавства ЄС), який має відбуватися за узгодженим графіком. Взагалі заходи з імплементації УА/ПВЗВТ є першочерговими, і становлять важкий тягар для національних органів влади та місцевого бізнесу як у короткостроковій, так і в середньостроковій перспективі. Стандарти ЄС мають бути прийняті країнами ПВЗВТ, а будь-які стандарти, що їм суперечать, мають бути скасовані – це досить високоартісний процес як для державних органів, так і для приватного сектора. Хоча такі зрушення можуть допомогти підвищити рівень безпеки для споживачів продукції та сприяти експорту до ЄС та інших країн світу, не завжди зрозуміло, чи доцільно взагалі впроваджувати окремі регулятивні норми у менш розвинених країнах, особливо у тих, які не мають перспектив членства в ЄС. Витрати на пристосування у країнах – підписантах УА/ПВЗВТ збільшуються в умовах поганого доступу національного бізнесу до фінансування, що може призвести до скорочення неефективних секторів та болісних змін на ринку праці. Реалізація УА також є асиметричною у тому сенсі, що країни ПВЗВТ не контролюють процес зміни законодавчих і регулятивних норм ЄС, але, тим не менше, зобов'язані приймати більшість з них.

Неконкурентоспроможні сектори економіки

Деякі слабкі сектори у країнах ПВЗВТ, на які серйозно впливає процес імплементації ПВЗВТ, відіграють особливо важливу роль в їх національних економіках. Харчова промисловість і базова металургія, які зобов'язані впроваджувати нові нормативи безпеки та екологічні стандарти, є дуже важливими для економік країн із ПВЗВТ. У всіх трьох країнах обробна промисловість становить усього 10–14% ВВП, що набагато менше, ніж у більшості країн – нових членів ЄС, де відповідний показник наближається або перевищує 20%. Водночас у країнах із ПВЗВТ частки ВВП, які припадають на сільське господарство, включаючи малотоварні господарства, і на роздрібну торгівлю, все ще залишаються дуже високими. Це ж стосується і показників зайнятості у цих галузях, а ці показники є особливо вразливими до змін, які матимуть місце у процесі виконання УА/ПВЗВТ.

Перерозподіл робочої сили

Реструктуризація та модернізація промисловості, що відбуватиметься в умовах запровадження дії ПВЗВТ, неминуче призведе до перерозподілу робочої сили. Особливо вразливими до таких змін є низькокваліфіковані працівники, що займаються малотоварним сільським виробництвом і зайняті у сфері роздрібною торгівлі або галузях промисловості, які є неконкурентоспроможними на ринку ЄС та/або які були орієнтовані на російський ринок



збуту. Тому зусилля з перепідготовки працівників та інші заходи в рамках активної політики зайнятості є важливими для подолання неминучих негативних змін на ринку праці. Як свідчить нещодавній досвід ЄС, існує ще один потенційний виклик, пов'язаний із посиленням мобільності робочої сили, що відбувається в умовах більш тісної інтеграції з ЄС. Хоча лібералізація візового режиму є одним із найпотужніших стимулів, які ЄС може запропонувати зараз у контексті асоціації, навіть без повної лібералізації ринку праці посилена інтеграція та відкритість призведуть до прискореного відпливу робочої сили, особливо висококваліфікованих молодих працівників. А це може негативно вплинути на розвиток людського капіталу в країнах із ПВЗВТ і поставити під загрозу не тільки майбутні бізнес-перспективи, але й стійкість систем соціального забезпечення у цих країнах. Такі ефекти вже спостерігалися в багатьох пострадянських країнах, включаючи країни – нові члени ЄС. На значні ризики наражаються і великі групи самозайнятих осіб, які в зазначених країнах становлять до 60% загальної зайнятості населення (приблизно 1 млн осіб у Грузії). Подібна проблема зайнятості, хоч і в більших масштабах, стоїть і перед Україною, де близько половини загальної зайнятості (понад 8 млн осіб у 2015 р.) припадає на самозайняти особи, діяльність яких зосереджена у сільському господарстві та роздрібній торгівлі. Незважаючи на те, що не всі зміни у структурі зайнятості та у кількості зайнятих будуть безпосередньо пов'язані із впровадженням положень ПВЗВТ, зрозуміло, що цей процес (якщо він триватиме) призведе до зростання існуючих витрат пристосування.

Таблиця 2

Узагальнення основних вигід та витрат на імплементацію ПВЗВТ

	Вигоди та можливості	t	Витрати і виклики	t
Бізнес	Розширення доступу до більших ринків (безпосередньо до ЄС через ПВЗВТ та опосередковано до інших країн світу)	(S)M	Підвищення витрат на забезпечення відповідності стандартам для бізнесу	SM
	Підвищення інвестиційної довіри та припливу ПІІ	ML	Збільшення нерівності у доходах та бідності у менш конкурентоспроможних регіонах	M
	Зниження вартості капіталу та розширення доступу до фінансування	(M)L	Підвищення рівня конкуренції з боку виробників із країн ЄС	S
	Зниження вартості імпорту => зниження вартості вхідних ресурсів та підвищення ефективності модернізації	S	Скорочення менш конкурентоспроможних галузей => збільшення рівня безробіття у цих галузях	SM
	Підвищення ефективності та зовнішньої конкурентоспроможності національних експортерів на ринку ЄС та у глобальному масштабі	ML	Звуження доступу до цільової державної допомоги для деяких підприємств	SM
	Збільшення фінансової і технічної підтримки від інституцій ЄС та інших донорів	SM	Альтернативні втрати від зменшення участі в інших торговельних союзах	S
	Підвищення ефективності внутрішнього ринку завдяки конкуренції імпорту та суворішим стандартам	SM	Припинення/скорочення імпорту з країн, які не відповідають стандартам ЄС	SM
	Розширення потенційного доступу до державних закупівель ЄС	L	Низька обізнаність щодо змісту УА/ПВЗВТ	S



Продовження табл. 2

	Вигоди та можливості	t	Витрати і виклики	t
	Підвищення якості та стабільності бізнес-середовища завдяки імплементації законів ЄС	L	Низький доступ до фінансування	SM
	Розширення можливостей участі у глобальних ланцюгах створення вартості	(M)L	Торговельні обмеження по деяких позиціях експорту до ЄС	SM
	Прийняття правил регулювання бізнесу, що сприяють стійкому розвитку	L		
	Збільшення зайнятості у ефективних секторах, розширення можливостей на ринку праці	L		
Споживачі	Зниження витрат на імпорт => зниження цін на кінцеву продукцію	S	Підвищення цін на деякі низьковартісні товари через підвищення нормативного тиску, введення більш суворих стандартів та скасування субсидій	SM
	Підвищення якості товарів завдяки підвищенню стандартів	S	Зникнення деяких товарів з ринку через їх невідповідність новим стандартам	SM
	Розширення асортименту товарів	S		
Уряд	Розширення кращої регулятивної практики, яка узгоджується із законодавством ЄС	ML	Збільшення витрат на проведення реформ і створення підтримуючої інфраструктури	SM
	Збільшення фінансової та технічної допомоги інституцій ЄС на проведення реформ	SM	Зниження надходжень від імпорتنних тарифів	S(M)
	Розширення можливостей ефективної боротьби з корупцією	M	Втрата суверенітету в деяких сферах політики через імплементацію законодавства ЄС	M
	Збільшення податкових надходжень завдяки розширенню податкової бази при економічному зростанні	L	Підвищення витрат на перепідготовку і утримання експертів у державному секторі	SM
	Підвищення внутрішньої узгодженості законодавства, введення сучасного законодавства, закріплення обов'язковості реформ	M		

Примітка: S, M, L означають, відповідно, коротко-, середньо-та довгострокові часові горизонти (t), протягом яких, ймовірно, можуть проявитися зазначені ефекти. Короткотерміновий період – протягом року з моменту запровадження тимчасової імплементації ПВЗВТ, середньостроковий період – час проведення поступової лібералізації торгівлі та інших реформ ПВЗВТ (від 10 до 15 років), а довгостроковий – період після завершення імплементації ПВЗВТ.

Джерело: Adarov and Navlik (2016).

Рекомендації для економічної політики

Ми рекомендуємо прагматичну реалізацію та належну послідовність реформ, з особливим наголосом на стратегії модернізації та диверсифікації, які сприятимуть економічному зростанню, та реалізації заходів, які забезпечуватимуть розширення доступу до ринку ЄС і заохочення ПП.

Ретельний підбір пріоритетів є дуже важливим для забезпечення послідовного і стійкого переходу до нових умов, визначених ПВЗВТ, з огляду на об-

меженість ресурсів і низку проблем економічного та геополітичного характеру, з якими стикаються країни – підписанти УА/ПВЗВТ. Для забезпечення економічної реструктуризації та довгострокової конкурентоспроможності потрібні: покращення ділового середовища, залучення інвестицій у експортно орієнтовані сектори та інтеграція до світових ланцюгів створення вартості. Водночас для створення необхідної громадської підтримки реформ, передбачених ПВЗВТ, важливо проводити політику, спрямовану на пом'якшення витрат, пов'язаних із можливими несприятливими наслідками. З метою підвищення шансів на успіх і ЄС, і національні органи влади повинні докладати значно більше зусиль, ніж видавалося раніше. На підставі аналізу ми пропонуємо низку рекомендацій для економічної політики, які сприятимуть більш плавному впровадженню ПВЗВТ і можуть бути згруповані за трьома основними напрямками: (і) базові умови та обізнаність громадськості; (ІІ) стратегічна послідовність реформ і (ІІІ) збільшення фінансової та технічної підтримки ЄС, із строгою прив'язкою надання допомоги до виконання конкретних умов. Хоча певний прогрес за цими напрямками вже досягнутий⁶, загалом необхідно провести ще багато змін, особливо в Україні та Молдові.

Напрямок І: базові умови та обізнаність громадськості

- Заохочувати швидкий перехід до політичних основ і сприятливих макроекономічних умов.
- Визначати чіткі пріоритети та прискорювати інституційні перетворення, що безпосередньо стосуються ділового середовища.
- Спрямовувати більше зусиль на підвищення рівня обізнаності з конкретних питань УА/ПВЗВТ (а не загальної поінформованості) зацікавлених сторін, зокрема представників приватного сектора.
- Активізувати транскордонні діалоги між бізнес-спільнотами у країнах ЄС та у країнах з ПВЗВТ.

Критично важливою передумовою для успішної імплементації ПВЗВТ є формування належного макроекономічного та політичного базису, який би сприяв інституційним реформам та підвищенню рівня поінформованості про зміст ПВЗВТ та умови функціонування на ринку ЄС серед ділових кіл. Ця передумова звучить тривіально, але вона є необхідною для успішних інституційних та економічних перетворень і значною мірою пов'язана з вирішенням заморожених конфліктів та проблем макроекономічної та політичної кризи. У цьому плані важливою складовою сталого розвитку та регіональної безпеки є також нормалізація відносин із сусідами. Зрозуміло, що це не повинно відбуватись за рахунок прогресу в реалізації УА/ПВЗВТ. Тісно пов'язаним із цим питанням є швидке проведення інституційних реформ, спрямованих на покращення ділового середовища, особливо з огляду на проблеми, пов'язані

⁶ З моменту написання Спільного робочого документу (Adarov and Havlik, 2016) було досягнуто прогресу на основі низки запропонованих рекомендацій: наприклад, у 2017 р. було зроблено помітно більше зусиль, спрямованих на підвищення детальної поінформованості щодо УА/ПВЗВТ та підготовки зацікавлених сторін у країнах-підписантах; були підтримані ініціативи з фінансової допомоги, надані багатосторонніми донорами для малих та середніх підприємств у країнах УА/ПВЗВТ; досягнуто прогресу у справі лібералізації візового режиму та ослабленні квот на тарифну ставку для України.



з глибокою корупцією в Молдові та Україні. Більше зусиль слід приділяти інформуванню підприємств про те, як працювати за новими правилами УА/ПВЗВТ, а також транскордонному діалогу між бізнес-спільнотами в ЄС і країнах з ПВЗВТ, щоб забезпечити пристосування країн ПВЗВТ до нових правил і сприяти їх доступу до мереж виробництва і постачання в ЄС. Це особливо важливо для відсталих регіонів у країнах з ПВЗВТ, які є більш вразливими до ризиків, пов'язаних із поганим доступом до інформації та архаїчною діловою практикою. Спільні зусилля державних органів та неурядових організацій у конкретних галузях, пов'язаних з бізнесом, допоможуть пом'якшити наслідки обмеженої адміністративної спроможності державних органів.

Напрямок II: стратегічна послідовність реформ

- Забезпечити послідовність і пріоритизацію реформ, спрямованих на вирішення проблем конкурентоспроможності та доступу до ринків.
- Гарантувати належне врахування витрат на адаптацію та впроваджувати реформи за принципом прагматичного градуалізму, що дозволить збалансувати довгострокові витрати з вигодами.
- Розробити/відкоригувати національні довгострокові стратегії соціально-економічного розвитку з урахуванням середньострокових і довгострокових наслідків УА/ПВЗВТ.
- Заохочувати диверсифікацію експортних ринків і підтримувати спроби нормалізації відносин з Росією.

З огляду на обмежений адміністративний та фінансовий потенціал, країни – учасниці ПВЗВТ повинні надати пріоритет реформам, які безпосередньо сприятимуть зростанню, що ґрунтується на експорті, розширенню доступу до ринку ЄС, підвищенню конкурентоспроможності та привабливості економіки країни для припливу ПІІ. Це передбачає прискорений перехід до стандартів ЄС у секторах, які вже зараз є відносно конкурентоспроможними в ЄС (агропродовольчий сектор, металургія), а також заохочення ПІІ у "горизонтальному" (національному і регіональному) та "вертикальному" (галузевому) вимірі, починаючи з підтримуючого регуляторного середовища та відповідної публічної інфраструктури у вибраних секторах та населених пунктах, які мають найбільший потенціал для залучення ПІІ та інтеграції в глобальні ланцюги створення вартості. У цьому контексті слід розробити або скоригувати згідно з очікуваними наслідками УА/ПВЗВТ довгострокову економічну стратегію для підтримки галузей із високою доданою вартістю, що мають найбільш перспективний довгостроковий економічний потенціал, який у майбутньому може сприяти появі глобально успішних вітчизняних компаній. Для сприяння надходженню прямих іноземних інвестицій до країн з ПВЗВТ вагомим роль можуть відіграти спеціальні інвестиційні агенції⁷. Необхідним є прагматичний градуалізм при здійсненні реформ у чутливих сферах: слід провести оцінку наслідків, пов'язаних із змінами на ринку праці, бідністю та нерівністю доходів – явищами, до яких неминуче призведуть поточні структурні перетворення, і розробити відповідні

⁷ У цьому сенсі може бути корисним досвід агентств із просування інвестицій у країнах Центральної Європи (наприклад, PAIZ у Польщі, SARIO у Словаччині або Czech Invest у Чеській Республіці).

стратегії на галузевому та регіональному рівнях для пом'якшення таких явищ, включаючи відповідні соціальні програми та активну політику ринку праці. Нарешті, тарифні квоти та інші бар'єри, які ЄС встановлює для експортерів сільськогосподарської продукції із країн ПВЗВТ, повинні бути послаблені, принаймні тимчасово, зважаючи на те, що це одна з небагатьох галузей, в яких ці країни є дійсно конкурентоспроможними в Європі.

Напрямок III: підвищення фінансової та технічної підтримки ЄС із строгою прив'язкою надання допомоги до виконання конкретних умов

- ЄС та глобальне співтовариство повинні приступити до надання додаткової фінансової та технічної допомоги приватному та державному секторам країн – учасниць ПВЗВТ.
- Слід забезпечити сувору прив'язку допомоги ЄС до виконання конкретних умов.
- Необхідно проводити ефективний моніторинг використання фінансової допомоги та створити функціональну систему оцінювання для систематичного відстеження просування реформ у різних вимірах.
- Варто обрати стратегію "більше за більше" ('more-for-more') для фінансової допомоги ЄС; слід передбачити конкурентний елемент у схемах фінансування ЄС, а також поєднувати принципи фінансування на основі заслуг і на основі потреб.

Приватному та державному секторам у країнах – учасницях ПВЗВТ необхідно надавати додаткову фінансову та технічну допомогу з огляду на значні фінансові розриви та особливо гострі макроекономічні виклики, які стоять перед ними в останні роки. Необхідно забезпечити сувору прив'язку допомоги ЄС до виконання конкретних умов, причому перевага повинна надаватись позитивним, а не негативним умовам для отримання допомоги. Необхідно сформулювати ефективну систему моніторингу та функціональної оцінки з чітким відстеженням кількісних та ідентифікованих якісних оцінок, які виконуватимуть роль засобів систематичного моніторингу прогресу в реалізації реформ у декількох сферах. Такі функції мають виконувати незалежні спеціально уповноважені установи. У схемах фінансування ЄС має бути присутнім конкурентний елемент, слід також розробити змішану систему фінансування з поєднанням принципів на основі потреб і на основі заслуг (згідно із фактичним виконанням заздалегідь визначених критеріїв і на основі результатів оцінювання за визначеним переліком показників). Такі заходи сприятимуть підвищенню ефективності фінансової допомоги в умовах існування високих ризиків, пов'язаних із корупцією в Україні та Молдові.

У цій роботі відображено виключно погляди її авторів.

Bertelsmann Stiftung разом з партнером по співпраці Віденським інститутом міжнародних економічних досліджень (wiiw) висловлює подяку авторам цієї роботи **Амату Адарову** (adarov@wiiw.ac.at; +43 (1) 533-66-1037) та **Пітеру Гавліку** (havlik@wiiw.ac.at; +43 (1) 533-66-1015).

Автори дякують Річарду Гривесону (Richard Grievesson) (wiiw) за корисні коментарі та Олександрі Биковій (Alexandra Bukova) (wiiw) за статистичну підтримку. Крім того, автори вдячні за цінні зауваження та коментарі, які було отримано від експертів Європейської Комісії, Європейської служби зовнішньої діяльності та Європейського Парламенту, що брали участь у семінарі "Вигоди та витрати ПВЗВТ у контексті Європейської політики сусідства" у січні 2017 р.

**ФІСКАЛЬНІ ВИТРАТИ НА ВПРОВАДЖЕННЯ ПВЗВТ (розділ 4.1)**

Законодавчі рамки країн ПВЗВТ значною мірою відрізняються від законодавства ЄС, і, таким чином, проведення гармонізації законодавства є доволі трудомістким процесом. Юридичне наближення, що має бути здійснено, є досить обтяжливим. Угоди про асоціацію (УА) в цьому плані дуже строгі й вимагають узгодження багатьох аспектів, починаючи від стандартів безпеки харчових продуктів до регулювання захисту довкілля та культурних питань. Процес наближення передбачає імплементацію відповідних законів ЄС у законодавство цих країн, а також їх дотримання, що вимагатиме, відповідно, ухвалення нових законів або поправок до чинного законодавства, підвищення спроможності виконання законодавчих норм внаслідок реформування існуючих моніторингових та правоохоронних інституцій або створення нових інституцій, включаючи відповідне фінансування з бюджету, формування ефективної системи контролю за дотриманням законів та вимог, а також створення відповідної інфраструктури та належну підготовку персоналу.

У той час, як перший елемент являє собою прямолінійне завдання, оскільки УА/ПВЗВТ не передбачають гнучкості якихось відхилень і більшість законів ЄС мають прийматися без жодних застережень (хоча включення законів ЄС у національні юридичні рамки може породжувати певні виклики), інші елементи пов'язані зі значними потребами у коштах та адміністративними зусиллями щодо створення необхідних інституцій та функціональних можливостей. Видається, що витрати на адаптацію законодавства є пропорційними існуючим прогалинам у законодавчо-нормативній базі та інфраструктурі підтримки законодавства. За інформацією Emerson (2014)⁸, в Україні та Грузії має бути ухвалено понад 300 законодавчих актів ЄС, у Молдові – понад 400, переважно у сфері сільського господарства, технічних стандартів, трудового законодавства та фінансових послуг. Хоча фактичні витрати, пов'язані з ухваленням нових законів, оцінити доволі складно, досвід інших перехідних країн, де відбувалися подібні перетворення, свідчить, що вони можуть бути вагомими; наприклад, упровадження нових санітарних і фітосанітарних норм у Литві вимагало достатньо високих адміністративних витрат (у Державній продовольчій та ветеринарній службі зазначеними питаннями опікувалися 1800 осіб). Грузії для впровадження нових регулятивних норм ЄС, за деякими оцінками, потрібен був персонал у 800 осіб (Messerlin et al., 2011)⁹.

Проведення інституційних реформ, закладених УА/ПВЗВТ, вимагатиме повного перегляду багатьох практик і зміни ставлення до своїх обов'язків державних чиновників та населення в цілому, особливо в Молдові та Україні, де корупція та погані управлінці досі залишаються серйозними проблемами. Бюджетні вливання, необхідні для реалізації реформи, виглядають особливо обтяжливими на тлі макроекономічних труднощів, від яких останнім часом потерпають означені країни.

⁸ Emerson, M. (2014, January 21). After the Vilnius fiasco: Who is to blame? What is to be done?, *CEPS Essay*, 8.

⁹ Messerlin, P., Emerson, M., Jandieri, G. and Le Vernoy, A. (2011). An Appraisal of the EU's Trade Policy towards its Eastern Neighbours: The Case of Georgia. Sciences Po and CEPS. Brussels.

ДОДАТОК II

ТЯГАР ПРИСТОСУВАННЯ ДЛЯ БІЗНЕСУ (розділ 4.2)

Вірогідно, значними для всіх трьох країн будуть і інвестиційні витрати національного бізнесу, які він має понести з метою пристосування виробничих процесів до технічних стандартів ЄС для промислової продукції, а також до санітарних, фітосанітарних (СФС) норм і стандартів безпеки харчових продуктів в АПК. Нові стандарти повинні поширюватися не тільки на продукцію, що експортується до ЄС, а також і на продукцію, що орієнтована на внутрішнього споживача. Одночасно доведеться відмовлятися від стандартів і технічних умов, які ґрунтувалися на ДЕСТах (російською – ГОСТах). Найвищі витрати будуть пов'язані з наближенням до технічних регламентів та стандартів, вимогами до оцінки відповідності та до маркування продукції, а також із застосуванням СФС та норм, пов'язаних із захистом тварин.

Крім того, лібералізація торгівлі та поступове збільшення присутності іноземних фірм посилять конкурентний тиск в усіх секторах економіки (меншою мірою в тих, які тимчасово захищені перехідними положеннями). Таким чином зусилля вітчизняного бізнесу в перехідний період мають спрямовуватися не лише на впровадження і дотримання стандартів ЄС, а й на здійснення інвестицій у новітні виробничі технології з метою підвищення його конкурентоспроможності. Не всі підприємства у країнах ПВЗВТ спроможуться понести такі витрати трансформації. Особливо складним буде становище малих і середніх підприємств, які домінують у економіці цих країн: швидше за все, їх очікує зменшення власної частки на ринку, а також зниження норми рентабельності. Крім цього, пристосування до нових норм і здійснення інвестицій у виробничі потужності не гарантують ані доступу до ринків ЄС, ані успішного протистояння конкурентному тиску іноземних фірм, продукція яких вже повністю відповідає стандартам ЄС і які є більш конкурентоспроможними в цілому. Великі підприємства матимуть вищі інвестиційні потреби і нестимуть вищі витрати пристосування, особливо ті з них, які мають диверсифіковані виробничі лінії і, отже, змушені одночасно адаптуватися "у декількох вимірах".

Важко оцінити той "інвестиційний розрив", який має покрити приватний сектор, оскільки представники бізнесу часто самі не усвідомлюють суті ПВЗВТ, і, тим паче, масштабів зусиль, яких необхідно докласти для адаптації до нового регулятивного середовища (див. розділ 4.4). Однак зрозуміло, що одним із ключових обмежень буде брак фінансових можливостей. За результатами опитування, опублікованими у DAI Europe (2014)¹⁰ та в Enterprise Surveys Світового банку, в усіх трьох країнах з ПВЗВТ більшість малих та середніх підприємств назвали нестачу фінансів як одну із найважливіших проблем. Відсутність доступу до фінансування пов'язана з багатьма чинниками, включаючи складні процедури подання заявки на кредити, високі заставні вимоги, законодавчо нерегульовані питання щодо застави, надмірно високі відсоткові ставки, а також невисокий рівень фінансової грамотності та здатності до якісного бізнес-планування у процесі підготовки кредитних заявок. Тому при започаткуванні інвестиційних проектів МСП значною мірою покладаються на внутрішні джерела фінансування, а не на зовнішні дже-

¹⁰ DAI Europe (2014). 'EU Support to the Private Sector in the context of Association Agreements including DCFTAs (Georgia, Moldova and Ukraine)', Project No. 2014/ 345014.



рела, крім того, залучення кредитів на тривалий період часу для них є особливо важким завданням. Таким чином, на додаток до необхідності поглиблення фінансових ринків у країнах з ПВЗВТ за рахунок іноземних інвестицій у банківський сектор, для підвищення спроможності бізнесу залучати позичкові кошти та для кращої орієнтації бізнесу в ринкових умовах у країнах з ПВЗВТ необхідна широкомасштабна фахова перепідготовка представників ділових кіл з особливим наголосом на проблемах менш розвинених сільських регіонів.

Окрім доступу до фінансування, згідно з Enterprise Surveys Світового банку (останні результати якого наведені в табл. 4.1)¹¹, основні труднощі у трьох країнах пов'язані з політичною нестабільністю і високими податками. Цікаво, що корупція – одна з трьох головних проблем для Молдови та України – у Грузії вже неактуальна. У Молдові однією із важливих проблем є обмежений людський капітал.

Таблиця 4.1

Найбільші труднощі для компаній у країнах ПВЗВТ у 2013 р.

Країна	Розмір	N	Доступ до фінансів	Доступ до землі	Бізнес: ліцензування та дозволи	Корупція	Суди	Злочинність, крадіжки та безчистя	Митні правила та регулювання зовнішньої торгівлі	Електроенергія	Не підготовлена належним чином робоча сила	Регулювання працевлаштування і звільнення	Політична нестабільність	Неофіційна діяльність	Податкова адміністрація	Податкові ставки	Транспорт
Грузія	S	203	21.3 (4.3)	0.7 (0.3)	0.0 (0)	0.3 (0.3)	1.7 (1.6)	0.0 (0)	0.5 (0.5)	2.3 (1.7)	1.6 (1.6)	0.6 (0.7)	44.2 (5.2)	8.1 (2.2)	3.7 (2.1)	13.9 (3.8)	1.0 (0.9)
	M	83	17.9 (6.6)	0.0 (0)	0.1 (0.1)	3.4 (4.1)	0.0 (0)	0.0 (0)	4.1 (3.9)	2.3 (1.8)	3.2 (3.7)	1.4 (1.7)	32.5 (9)	7.1 (3.4)	0.3 (0.2)	20.5 (8.1)	7.2 (5.1)
	L	22	30.1 (11.4)	0.0 (0)	0.8 (0.9)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.7 (0.2)	0.0 (0)	60.8 (12.6)	1.8 (2.2)	0.0 (0)	5.8 (6.8)	0.0 (0)
Молдова	S	199	9.4 (6)	2.0 (1.1)	6.0 (5.8)	25.4 (8.9)	0.0 (0)	0.8 (0.6)	0.7 (0.7)	9.4 (6)	12.6 (6.1)	3.7 (1.6)	12.6 (6.1)	6.1 (5.8)	0.7 (0.6)	7.4 (2.3)	3.1 (1.9)
	M	106	11.3 (6.4)	0.1 (0.1)	0.8 (0.2)	20.5 (8.6)	0.2 (0.2)	0.7 (0.9)	3.8 (3.1)	1.8 (1.6)	21.7 (8.2)	0.1 (0.1)	28.7 (13.4)	1.3 (0.9)	2.2 (2.6)	1.5 (1.1)	5.5 (5.1)
	L	31	20.1 (11.9)	0.0 (0)	0.0 (0)	12.5 (2.8)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.4 (0.4)	0.0 (0)	2.5 (1.4)	0.0 (0)	49.7 (12.1)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.3 (0.4)	14.4 (0.5)
Україна	S	412	15.1 (3.5)	4.8 (2.5)	2.7 (1.5)	17.9 (5.5)	2.2 (1.8)	1.7 (1.6)	4.1 (4.6)	1.8 (1.4)	0.7 (0.4)	1.3 (1.3)	14.0 (3.5)	10.1 (3)	8.2 (5)	13.7 (3.6)	1.7 (1.4)
	M	286	32.9 (8.1)	3.2 (3.1)	0.7 (0.4)	20.5 (5)	0.2 (0.2)	0.2 (0.5)	0.8 (1.1)	1.8 (3.2)	4.0 (2.3)	2.6 (2.9)	7.3 (2.9)	5.2 (2.8)	1.7 (1.1)	18.7 (5.6)	0.2 (0.1)
	L	109	17.5 (5.8)	0.2 (0.3)	3.2 (2.4)	22.4 (10.7)	0.0 (0)	0.4 (0.5)	2.7 (2.1)	2.2 (2)	9.3 (5)	2.7 (2.9)	16.4 (6.6)	0.5 (0.5)	6.8 (4.5)	15.6 (6.5)	0.0 (0)

Примітки. Фірмам було запропоновано назвати, який елемент із 15 є найбільшою перешкодою для їх створення. В таблиці зазначено частку респондентів (%), які вибрали певний елемент як найбільшу перешкоду.

N означає розмір вибірки, стандартні помилки – у круглих дужках, S, M, L – групи підприємств за розмірами щодо кількості зайнятих: малі (5–19), середні (20–99) і великі (100+).

Джерело: World Bank Enterprise Surveys.

¹¹ Регіональний огляд цього опитування подано у розділі 4.9.



Конкурентоспроможність України та Молдови як країн Північно-Східної Європи є доволі низькою, в той час як у Грузії вона значно покращилася завдяки далекоглядним інституційним реформам у середині 2000-х років, що відображається, наприклад, у Глобальному звіті про конкурентоспроможність (Global Competitiveness Report). Зокрема, у звіті за 2016–2017 рр. Грузія займає 59-те місце, Молдова – 100-те, а Україна – 85-те (зі 138), причому рейтинг України упродовж кількох останніх років знижується (див. також результати "Ведення бізнесу" (Doing Business)).

Унаслідок низької конкурентоспроможності більшості галузей у країнах з Північно-Східної Європи за надто швидкого покладавання вимог щодо впровадження сучасних стандартів ЄС на місцевий бізнес може призвести до негативних наслідків, спровокувавши хаотичну реструктуризацію. Проте в середньостроковій перспективі необхідні вдосконалення технологій виробництва забезпечуватимуть вищу якість продукції і тим самим підвищуватимуть конкурентоспроможність цих галузей. Розглядаючи структуру промислового виробництва у країнах Північно-Східної Європи (табл. 4.2), слід відзначити, що кілька галузей, на які серйозно впливатиме процес пристосування до стандартів ЄС, відіграють важливу роль як у промисловому виробництві, так і в експорті цих країн.

Таблиця 4.2

Структура промисловості у Грузії, Молдові та Україні у 2014 р., %

	Грузія	Молдова	Україна
Промисловість – усього, в т.ч.	100.0	100.0	100.0
Добувна	4.9	1.8	10.8
Обробна, в т.ч.	80.6	81.4	63.3
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових товарів	38.5	30.1	21.2
Виробництво текстилю та текстильної продукції	1.3	8.7	3.9
Виробництво шкіри, шкіряної продукції та взуття	0.2	1.0	
Виробництво деревини та продукції з дерева та корку	0.9	1.2	3.1
Виробництво паперу та поліграфія	2.8	0.9	
Виробництво нафтопродуктів	0.1		
Виробництво хімічної продукції	5.8	3.2	4.5
Виробництво гумової та пластмасової продукції	2.7	3.8	4.5
Виробництво іншої неметалічної мінеральної продукції	9.6	3.0	
Виробництво основних металів та металопродукції	13.7	3.8	16.6
Виробництво машин та обладнання	1.2	2.4	7.2
Виробництво електричних машин та оптичних приладів	0.7	5.2	2.1
Виробництво транспортних засобів і обладнання	1.3		2.8
Постачання електроенергії, газу та води	14.5	11.1	24.6

Джерело: складено вiiw на основі національної статистики Грузії, Молдови та України.



Сільське господарство, харчова промисловість та основні галузі металургії є важливими для всіх трьох країн з ПВЗВТ. Харчова промисловість дає 38% промислової продукції у Грузії, 30% у Молдові та 21% в Україні. Частка промисловості (включаючи гірничодобувну, електроенергетику, і газо- та водопостачання) в сукупному виробництві (ВВП) у 2015 р. була досить низькою: 14% ВВП Грузії та Молдові, 23% в Україні. Обробна промисловість становить усього 10–14% ВВП в усіх трьох країнах – набагато менше, ніж у більшості країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), де її частка наближається або перевищує 20% ВВП (Havlik, 2013)¹².

Нещодавно опублікована комплексна оцінка викликів, пов'язаних із впровадженням УА/ПВЗВТ в Україні, ідентифікує суттєві інвестиційні потреби в модернізації промисловості та наголошує на "розробленні промислової політики, узгодженої з цілями ЄС" (NASU, 2016, с. 24)¹³. Наприклад, лише витрати на модернізацію чорної металургії, які необхідні для виконання норм із захисту довкілля законодавства ЄС, оцінюються приблизно у 11,5 млрд дол. США¹⁴. Досвід нових країн ЄС також демонструє, що лібералізація торгівлі разом із впровадженням СФС норм призводить до зменшення кількості компаній у харчовій промисловості, – наприклад, із 5000 до 500 у Польщі, з 2000 до 400 в Угорщині та з 11000 до 700 у Румунії (Jandieri, 2011, цит. в Messerlin, 2011)¹⁵.

Стосовно ж використання можливостей експортувати на європейські ринки, то, на відміну від великих компаній, скористатися лібералізацією, пов'язаною з ПВЗВТ, МСП буде набагато складніше, і вони, як сталося у нових країнах ЄС, швидше за все отримають незначні переваги від інтеграції, більше зосереджуючись на внутрішніх ринках або на безпосередньо близьких традиційних ринках (нові країни ЄС). МСП загалом не є конкурентоспроможними порівняно з великими транснаціональними корпораціями через менш диверсифіковану базу і через нездатність отримати значну вигоду від участі у глобальних ланцюгах створення вартості (яка вимагала б від них значних інвестицій).

Як детально розглядалося в розділі 3, галузева конкурентоспроможність країн з ПВЗВТ (згідно з індексом RCA) є досить низькою, а конкурентоспроможні експортні виробництва зосереджені в основному в сировинних галузях і в агропродовольчому секторі. Така ситуація знову ж таки породжуватиме проблеми, оскільки експортери з країн ПВЗВТ продовжують стикатися із жорсткою конкуренцією на ринку ЄС, навіть коли досягнуть відповідності стандартам безпеки харчових продуктів і впровадять норми СФС. Водночас частка високотехнологічного експорту в цих країнах дуже низька навіть порівняно з іншими перехідними країнами регіону (табл. 4.3).

Як впливає з викладеного вище, показник продуктивності праці в цілому (рис. 4.1 та 4.2) дуже низький, причому окремі сектори не виділяються на тлі

¹² Havlik, P. (2013, November). Vilnius Eastern Partnership Summit: A Milestone in EU-Russia Relations – not just for Ukraine. *wiiw Policy Note*, 11. The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw); Havlik, P. (2013, September). Structural Change in Europe During the Crisis. *FIW Policy Brief*, 1. BMWFJ, Vienna.

¹³ NASU (2016, August). Implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU: economic challenges and new opportunities. National Academy of Sciences of Ukraine. Kyiv.

¹⁴ Там само. С. 25. Досвід країн ЦСЄ свідчить, що, крім екологічного законодавства ЄС, додаткові проблеми виникають також у процесі імплементації законів ЄС про державну допомогу.

¹⁵ Messerlin, P., Emerson, M., Jandieri, G. and Le Vernoy, A. (2011). An Appraisal of the EU's Trade Policy towards its Eastern Neighbours: The Case of Georgia. Sciences Po and CEPS. Brussels.

інших (повідомляється про високу продуктивність праці в аграрному секторі Грузії, що пов'язано з неповнотою статистичних даних про зареєстровану зайнятість, які не відображають фактичну зайнятість у бідних сільських місцевостях).

Таблиця 4.3

Високотехнологічний експорт,
% від всього експорту продукції обробної промисловості

	Зміна, 2006–2015 рр., п.п.	В середньому за 2006–2015 рр., %	2015 р.
Грузія	-10.9	4.7	5.6
Молдова	-0.8	4.9	6.4
Україна	3.1	4.8	6.5
Євросона	-0.6	15.0	16.2
Європейський Союз	-2.4	15.5	16.2
Низькі доходи	-4.7	17.7	6.4
Доходи нижчі за середні	0.2	10.2	11.5
Доходи вищі за середні	-1.1	19.0	19.4
Білорусь	1.5	3.2	4.3
Естонія	-1.2	9.6	11.4
Угорщина	-10.4	20.5	6.4
Латвія	8.1	9.7	14.9
Литва	3.8	10.4	11.9
Польща	5.0	6.2	8.8
Румунія	2.7	7.1	7.5
Словацька Республіка	3.3	7.7	10.0
Словенія	0.9	5.9	6.4

Джерело: World Bank WDI.

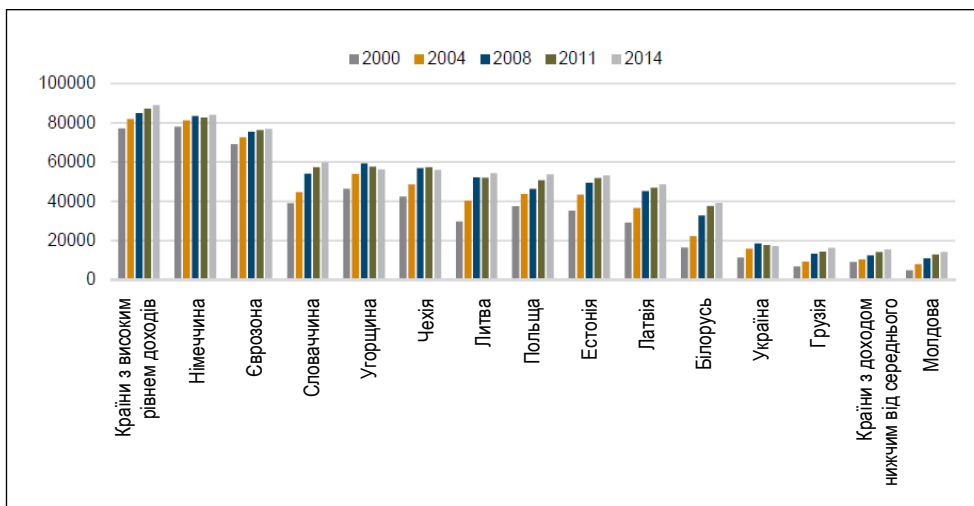
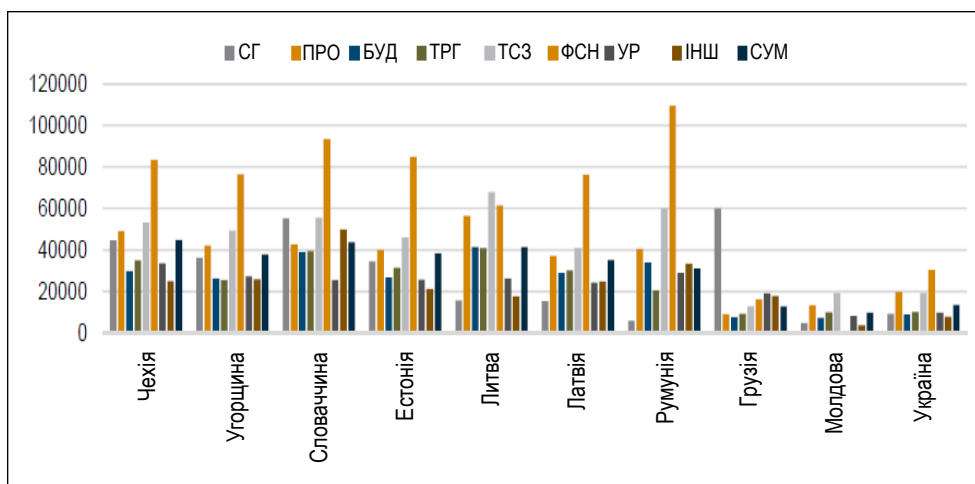


Рис. 4.1. ВВП на одного зайнятого (постійний ПКС у дол. США на 2011 р.), 2000–2014 рр.

Джерело: World Bank WDI.



Примітки: продуктивність – це показники співвідношення доданої вартості сектора до кількості зайнятих (зарєєстрована зайнятість для Грузії, щодо інших країн – дані ОРС), за методом chain-linked, 2014 р., у євро.

Скорочення в легенді позначають такі сектори: сільське господарство (СГ); промисловість (ПРО); будівництво (БУД); торгівля, ресторани та готелі (ТРГ); транспорт, складування та зв'язок (ТСЗ); фінанси, страхування, нерухомість та бізнес-послуги (ФСН); державні послуги (УР); громадські, соціальні та особисті послуги, інше (ІНШ); сукупний показник для секторів (СУМ).

Рис. 4.2. Продуктивність праці за галузями, 2014 р.

Джерело: власні розрахунки на основі національної статистики країн та даних Євростату.

Ще одна проблема в сенсі викладеного вище – це питання державної фінансової підтримки, що надається певним галузям у країнах ПВЗВТ. Відповідно до положень Угоди про ПВЗВТ, обсяг державної допомоги для підтримки окремих секторів економіки має бути обмеженим. Значно більше контрольованим та прозорим стане процес надання державної фінансової допомоги у формі бюджетного фінансування, субсидій, гарантій та квазіфіскальної підтримки, наприклад, режиму пільгового оподаткування. Хоча зменшення прямого втручання уряду в роботу бізнесу, безумовно, є бажаним і допоможе знизити корупцію та стимулювати ефективність приватного сектора, великі та стратегічно важливі підприємства і галузі у країнах з ПВЗВТ (наприклад, недостатньо ефективні підприємства в енергетичній, транспортній та комунікаційній інфраструктурі) при швидких перетвореннях можуть зазнати втрат. Важливою частиною ПВЗВТ є пов'язані із зовнішньою торгівлею регулятивні норми у енергетиці, які, зокрема, встановлюють, що ціни на енергоносії для промислових споживачів є виключно ринковими і забороняють подвійні ціни (для внутрішнього ринку та на експорт). Приватизація і швидка лібералізація також можуть призвести до збільшення витрат для населення та бізнесу (підвищення комунальних тарифів, їх перенесення на споживчі ціни інших товарів, зниження купівельної спроможності населення, яке і так потерпає від низьких доходів).

Величезні зусилля мають бути докладені ЄС та місцевими політиками у країнах-бенефіціарах для фінансової підтримки приватного сектора з метою сприяння трансформації та модернізації бізнесу. У цьому сенсі корисною може бути фінансова підтримка ЄС, яка передбачає співфінансування від приватного сектора. Поки ж що стандарти кредитування європейських банків досить суворі, і самі по собі вони не зможуть вирішити проблеми із фінансуванням бізнесу у країнах з ПВЗВТ, особливо що стосується діяльності МСП.



Загалом же окремим галузям промисловості і секторам економіки слід було би надати додаткову допомогу у формі фінансової підтримки та більш тривалого перехідного періоду. Це стосується як галузей, що є значущими для національної економіки в термінах доданої вартості та зайнятості, так і галузей, які є найбільш вразливими під час проведення модернізації та наближення до стандартів ЄС, а також галузей, які традиційно були орієнтовані на російський ринок і наразі зазнають труднощів унаслідок переорієнтації на інші ринки. Відповідно до найкращого сценарію, асиметрична лібералізація в рамках ПВЗВТ була би більш бажаною (із наданням ЄС одностороннього доступу до свого ринку експортерам з країн-партнерів на більш тривалий час), принаймні, до того, як будуть сформовані добре функціонуючі інституційні механізми для підтримки широкомасштабного процесу уведення стандартів ЄС і напрацювання ефективних моделей фінансування потреб бізнесу. Таким чином, досі існує реальна загроза того, що внутрішні ринки країн з ПВЗВТ будуть захоплені іноземними конкурентами, тоді як доступ до традиційних ринків (Росії) ускладнено, а доступ до ринків ЄС залишатиметься недосяжним через труднощі з прийняттям стандартів ЄС та з огляду на низьку конкурентоспроможність.

ДОДАТОК III

ВИКЛИКИ ДЛЯ РИНКУ ПРАЦІ (розділ 4.3)

Тісно пов'язаними з розглянутими вище проблемами є значні соціальні витрати, які виникнуть унаслідок того, що реструктуризація промисловості та модернізація галузей неминуче призведуть до перерозподілу робочої сили, що відбуватиметься у міру скорочення неефективних галузей. Особливо вразливими у цьому сенсі є низькокваліфіковані працівники, а також зайняті у менш конкурентоспроможних галузях. У таких умовах необхідні зусилля уряду та неурядових організацій з перепідготовки і перенавчання працівників, які б могли компенсувати негативні ефекти коригування ринку праці.

Інший потенційний ризик пов'язаний із посиленням мобільності робочої сили, яка проявиться після лібералізації та глибшої інтеграції з ЄС країн ПВЗВТ і буде викликана загалом нижчим рівнем доходів у цих країнах навіть відносно нових членів ЄС. ЄС традиційно є важливим регіоном призначення для мігрантів з Грузії, Молдови та України через різницю в доходах на душу населення та кращі можливості як для кваліфікованих, так і некваліфікованих працівників у більш розвинених країнах ЄС. Посилення відкритості для трудової міграції може призвести до прискореного відпливу робочої сили, особливо висококваліфікованих та молодих працівників, що, вірогідно, негативно впливатиме на людський потенціал у країнах ПВЗВТ і зашкодить перспективам розвитку бізнесу, а також негативно відбиватиметься на стійкості систем соціального забезпечення. Спорідненою проблемою є міграційні ефекти програм перепідготовки/підвищення кваліфікації державних службовців і зайнятих у приватному секторі. В умовах підвищеної мобільності робочої сили існує висока вірогідність того, що після закінчення навчання люди, які пройшли перепідготовку, залишать свої посади заради кращих можливостей працевлаштування у приватному секторі економіки або за кордоном, що часто траплялося в колишніх соціалістичних країнах.

Емпіричні дослідження з питань ефектів розширення ЄС свідчать про те, що після лібералізації ринку праці у нових країнах ЄС мав місце значний вплив робочої сили до більш розвинених європейських країн; це викликало значну стурбованість, оскільки емігрантами були переважно молоді та висококваліфіковані працівники, що створювало довгострокову загрозу для потенціалу зростання нових країн ЄС, а також для їх демографічних показників і, як наслідок, для фіскальної системи. Зокрема, наприкінці 2005 р. дефіцит пропозиції робочої сили спостерігався у Литві (незаповненими



залишилися близько 12 тис. вакансій (Kadziauskas, 2007)¹⁶; аналогічний феномен спостерігався у Польщі (Kaczmarczyk and Okólski, 2008)¹⁷.

Польща зазнала масового відпливу робочої сили після вступу до ЄС у 2004 р. Аналогічно і в Румунії спостерігається значний відплив робочої сили з часу її вступу до ЄС у 2007 р. Угорщина та Словенія, навпаки, з проблемами міграційних процесів не стикаються (детальніше див.: Fic et al, 2011¹⁸ та Kahanec et al., 2010¹⁹).

Kravchuk and Popovych (2016)²⁰ висунули низку важливих аргументів проти ПВЗВТ з урахуванням їх впливу на ринок праці, які не можуть бути повністю відхилені як несуттєві²¹. Зокрема, дослідження показує, що сектор малого та середнього бізнесу, ймовірно, постраждає найбільше від конкуренції та невідповідних для нього "дорогих" правил, започаткованих ПВЗВТ. При цьому постраждають дві третини зайнятих в Україні, а відкриття ринку послуг призведе "до масових звільнень, які не будуть негайно компенсовані".

На рисунках 4.3–4.5 наведено огляд складу доданої вартості та зайнятості у галузевому розрізі; вони свідчать про те, що у країнах ПВЗВТ частка сільського господарства є особливо високою, особливо у площині зайнятості населення (для Грузії доступні лише дані щодо зареєстрованої зайнятості, що пояснює низьку частку зайнятих в сільському господарстві цієї країни). За статистикою ОРС, близько 1 млн осіб у цій країні були самозайнятими – 60% від загальної зайнятості у 2015 р., більшість з яких, скоріш за все, працювали в сільському господарстві²². Досвід країн Центральної та Східної Європи свідчить про те, що разом із підвищенням ступеня інтегрованості в ЄС та пов'язаними з цим структурними змінами частка сільського господарства зазвичай знижується (це відбулося, наприклад, у Болгарії та Румунії); а враховуючи дефіцит інших можливостей для працевлаштування поза межами сільського господарства, в цих країнах значна частина колишніх працівників сільського господарства або стали безробітними, або вирішили емігрувати. Наприклад, у Румунії за період з 2000 р. по 2015 р. зайнятість скоротилася більш ніж на 20% (більш ніж на 2 млн осіб), причому більша частина звільнень припадала на сільське господарство. У Польщі загальна зайнятість протягом того ж періоду зросла більш ніж на 11% (приблизно на 1,5 млн осіб), але частка сільського господарства у зайнятості населення скоротилася майже на 10 в.п., що дало зменшення зайнятості на 1 млн осіб. Подібна картина структурних змін (деаграризації та третифікації) спостерігалася і в інших країнах ЦЄС. Частка сфери послуг у зайнятості населення в Центральній Європі все ще є нижчою, а частка промисловості – вищою, ніж у Захід-

¹⁶ Kadziauskas, G. (2007). Lithuanian Migration: Causes, Impacts and Policy Guidelines. In: J. Smith-Bozek (ed.). *Labor Mobility in the European Union: New Members, New Challenges* (p. 80-100). Center for European Policy Analysis. Washington DC.

¹⁷ Kaczmarczyk, P. and Okólski, M. (2008). Economic Impacts of Migration on Poland and the Baltic States. *Fafo-Paper*, 1. Oslo.

¹⁸ Fic, T., Holland, D., Paluchowski, P., Rincon-Aznar, A. and Stokes, L. (2011, August). Labour Mobility within the EU – The Impact of Enlargement and Transitional Arrangements. *National Institute of Economic and Social Research Discussion Paper*, 379, revised.

¹⁹ Kahanec, M., Zaiceva, A. and Zimmermann, K.F. (2010). Lessons from Migration after EU Enlargement. In: M. Kahanec and K.F. Zimmermann (eds). *EU Labour Markets After Post-Enlargement Migration* (p. 3-45). Berlin: Springer.

²⁰ Kravchuk, A. and Popovych, Z. (2016, March). The expected impact of the EU-Ukraine Association Agreement. TNI Transnational Institute. Amsterdam, Brussels and Kyiv.

²¹ Це дослідження рекомендувало голландським виборцям голосувати проти ПВЗВТ у квітні 2016 р.

²² Подібні високі частки зайнятості у сільському господарстві в Албанії (43%), Болгарії (19%), Румунії (30%) та Сербії (21%) – див.: wiiw Handbook of Statistics 2015.

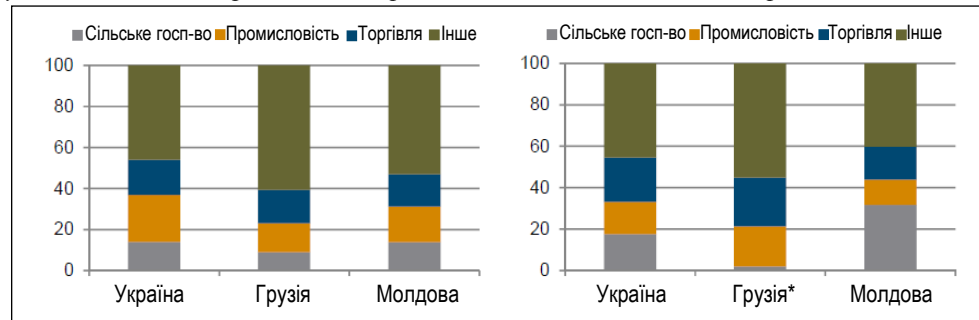
ній Європі (World Bank, 2016)²³. У країнах ПВЗВТ частки сільського господарства залишаються набагато вищими порівняно з країнами Центральної, Східної і Південної Європи, як у термінах доданої вартості, так і зайнятості населення.

Стосовно промисловості ще одна структурна особливість країн ПВЗВТ полягає у низькій (і такій, що зменшується) частці обробної промисловості, яку вона посідає у структурі загальної доданої вартості та загальної зайнятості населення (рис. 4.4). Разом із Латвією, Литвою, Болгарією та Румунією країни ПВЗВТ мають найнижчі частки обробної промисловості в Європі (у більш розвинених центральноєвропейських країнах ЄС цей показник набагато вищий – див. Havlik, Leitner and Stehrer, 2012²⁴; Havlik, 2013²⁵).

Підводячи підсумок, слід зазначити, що основний тягар структурної перебудови на ринках праці країн ПВЗВТ нестиме низкопродуктивне і низькотоварне сільське господарство, а також дрібна торгівля та інші види послуг з низьким рівнем кваліфікації робочої сили. Зазначені категорії працівників – у Грузії, наприклад, на них припадає, за статистикою ОРС, до 60% робочої сили та близько 1 млн осіб – є найбільш вразливими та потенційно можуть зазнати найбільших втрат. Подібна проблема зайнятості, навіть більшою мірою, стоїть і перед Україною, де близько половини загальної зайнятості населення (понад 8 млн осіб у 2015 р., за статистикою ОРС) припадає на самозайнятість, здебільшого в сільському господарстві та торгівлі. Хоча не весь тягар пристосування у зазначених галузях буде безпосередньо пов'язаним з імплементацією ПВЗВТ, очевидно, що вільна торгівля посилить зазначений тиск на зайнятість. Як наслідок, низькотоварне сільське господарство і роздрібна торгівля змушені будуть консолідуватися, що породжуватиме суттєві втрати робочих місць.

Панель А. Частки основних секторів у валовій доданій вартості, 2015 р.

Панель В. Частки основних секторів в зайнятості, 2015 р.



*) Тільки зареєстрована зайнятість (42% від загальної зайнятості).

Рис. 4.3. Частки основних секторів у валовій доданій вартості та зайнятості, 2015 р.

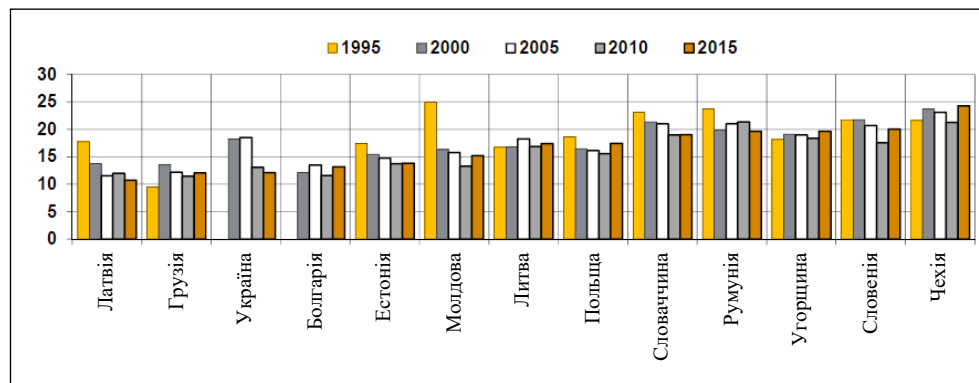
Джерело: власні розрахунки на основі національної статистики.

²³ World Bank (2016). EU Regular Economic Report – Growth, Jobs and Integration: *Services to the Rescue*, 3. Washington DC, Fall.

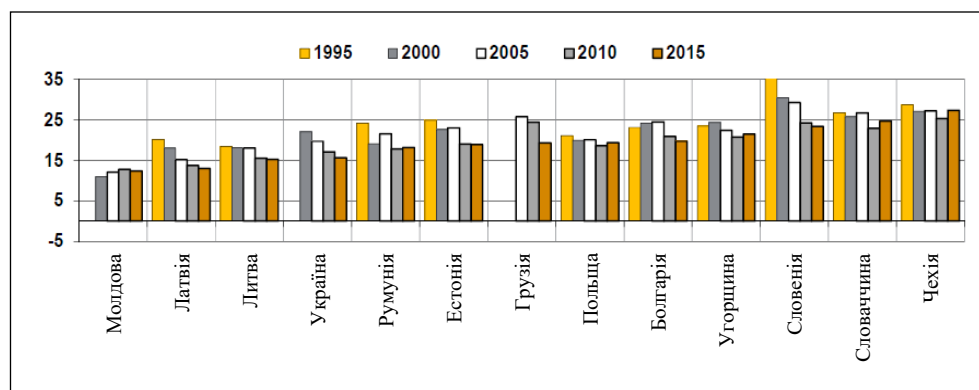
²⁴ Havlik, P., Leitner, S. and Stehrer, R. (2012). Growth resurgence, productivity catching-up and labour demand in Central and Eastern Europe. In: M. Mas and R. Stehrer (eds). *Industrial Productivity in Europe. Growth and Crisis*. Cheltenham: Edward Elgar.

²⁵ Havlik, P. (2013, November), Vilnius Eastern Partnership Summit: A Milestone in EU-Russia Relations – not just for Ukraine. *wiiw Policy Note*, 11. The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw); Havlik, P. (2013, September). Structural Change in Europe During the Crisis. *FIW Policy Brief*, No. 1. BMWFJ. Vienna.

Панель А. Додана вартість обробної промисловості, % від ВВП



Панель В. Зайнятість (LFS) у обробній промисловості, % від загальної

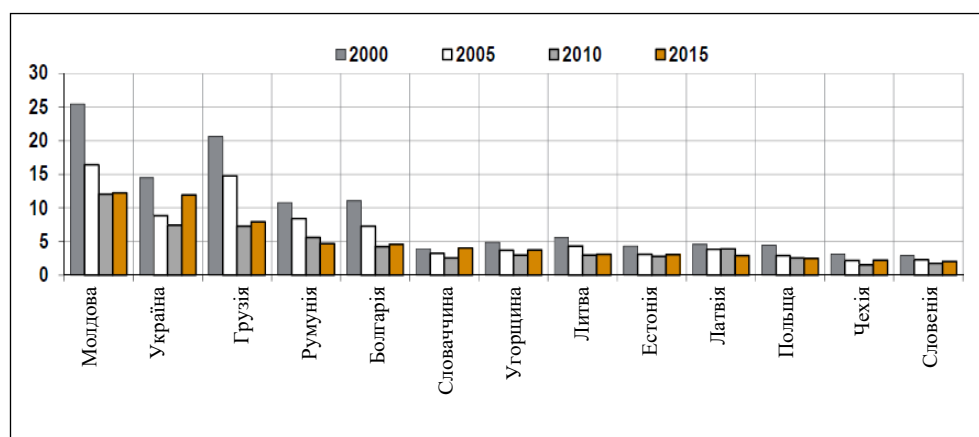


Примітка. Відсортовано за відносним розміром обробної промисловості у 2015 р. Для Молдови зайнятість за статистикою ОРС, для Грузії – зареєстровані працівники в усій промисловості.

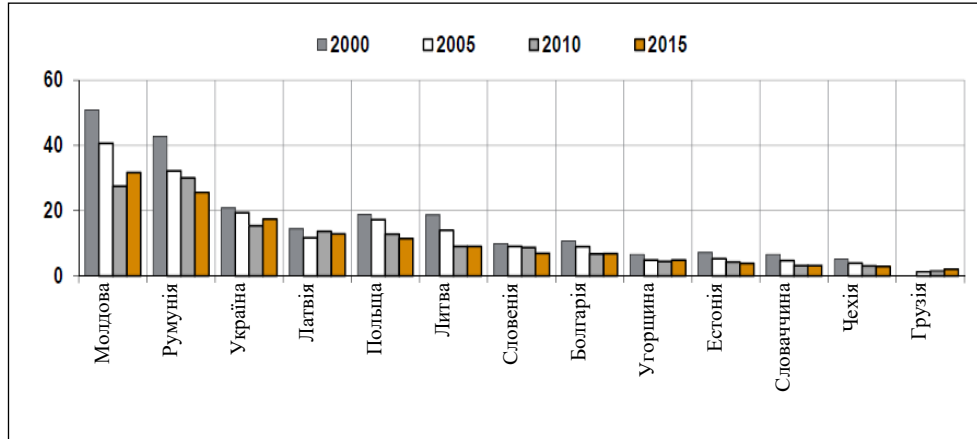
Рис. 4.4. Додана вартість та зайнятість у обробній промисловості країн ПВЗВТ

Джерело: власні розрахунки на основі бази даних *iiw* і Eurostat.

Панель А. Додана вартість у сільському господарстві, лісництві та рибальстві, % від ВВП



Панель В. Зайнятість у сільському господарстві (LFS), % від загальної



Примітка. Відсортовано за відносним розміром сільського господарства у 2015 р. Щодо Грузії – тільки зареєстровані працівники.

Рис. 4.5. Додана вартість та зайнятість у сільському господарстві країн ПВЗВТ

Джерело: власні розрахунки на основі бази даних wiw і Eurostat.

ДОДАТОК IV

БРАК ПОІНФОРМОВАНOSTІ ПРО ЗМІСТ ПВЗВТ (розділ 4.4)

Ще одним питанням, яке тісно пов'язане з перехідними витратами підприємств, про які йшлося вище, є недостатня поінформованість про регулятивні положення УА/ПВЗВТ у країнах-бенефіціарах. Для державних службовців важливо, а для бізнесу країн-підписантів – критично важливо бути добре поінформованими про зміст угод в цілому і мати достатні знання з відповідних технічних питань для того, аби мати можливість повною мірою скористатися перевагами ПВЗВТ. Стосовно спеціфіки обговорюваних питань переговори про ПВЗВТ були не дуже прозорими (наприклад, які галузі мають бути захищені більш тривалим перехідним періодом, як визначаються тарифні квоти та інші "технічні" аспекти). Про обсяг витрат на імплементацію ПВЗВТ громадськість не була проінформована, тоді як для того, щоб отримати в кінцевому підсумку оптимальну за витратами стратегію реалізації (не відпускаючи на самоплив особливо чутливі і гострі питання), необхідним був не лише аналіз агрегованих даних, а й аналіз на рівні секторів економіки найважливіших питань, пов'язаних з імплементацією²⁶.

²⁶ Як зазначено у Emerson (2014) (див.: Emerson, M. (2014, January 21). After the Vilnius fiasco: Who is to blame? What is to be done? *CEPS Essay*, 8), "Сторона Комісії ЄС могла б сказати, що розробку оцінок впливу реформ було покладено на партнерів ЄС, але насправді її підхід мав більш ультимативний характер. "Переговори" були абсолютно непрозорими зовні та занадто складними навіть для таких їх учасників, як урядовці міністерств закордонних справ – як від ЄС, так і від країн-партнерів, щоб досягти розуміння навіть на загальному рівні. Ті, хто сумніваються, нехай спробують вивчити 1000-сторінкові тексти".



Хоча, звісно, необхідно було здійснювати підвищення кваліфікації державних службовців зі складних питань регуляторного законодавства ЄС, основна проблема все ж таки пов'язана із недостатньою обізнаністю бізнесових кіл щодо змісту ПВЗВТ та конкретних нових вимог, які вони повинні виконувати. Опитування, що проводилися у країнах ПВЗВТ (наприклад, ЕВА, 2016²⁷) показують, що бізнес-спільнота вважає майбутнє покращення ділового клімату ключовим внеском угод про ПВЗВТ, але фактична обізнаність із специфічними деталями змісту ПВЗВТ перебуває на дуже низькому рівні. DAI Europe (2014) повідомляє, що серед 902 МСП, опитаних у трьох країнах, рівень необізнаності із змістом ПВЗВТ становить: 79% в Україні, 72% у Грузії та 32% в Молдові ("чули про угоду"); крім того, більшість опитаних вважають, що нові регулятивні правила стосуються лише експортерів, а не всіх вітчизняних виробників. Згідно з опитуваннями МСП, проведеними у сільських регіонах країн з ПВЗВТ (Vengerovych et al., 2015)²⁸, серед МСП переважають загалом позитивні очікування від впровадження ПВЗВТ, зокрема, вони очікують поліпшення бізнес-середовища та якості вітчизняної продукції (> 90% респондентів у Грузії, > 60% у Молдові та Україні). Однак такий оптимізм не є обґрунтованим, оскільки більшість респондентів не демонструють усвідомлення фактичного змісту ПВЗВТ, тоді як багато з них зазначають про недостатні зусилля державних установ для надання задовільної інформації.

Адекватне розуміння викликів і потреб для проведення реформ – це передумова успішного переходу підприємств до більш конкурентного стану і найважливіший фактор виживання галузей, які зазнають найбільшого впливу від впровадження нових регуляторних норм ЄС у найближчому майбутньому. Відсутність такого розуміння є обтяжуючим фактором, який збільшить перехідні витрати, тому слід негайно почати вирішувати питання, пов'язані, зокрема, з мовними обмеженнями, відсутністю юридичних можливостей для огляду регулятивних документів та з низьким рівнем бізнес-культури в цілому. Загальні ініціативи з питань обізнаності щодо ПВЗВТ, які рідко мають практичний характер і які не передбачають детальний розгляд технічних питань, повинні поступитись місцем прикладним тренінгам типу "як робити" ("how-to") для підприємців та державних службовців у країнах-підписантах (особливо в сільських регіонах цих країн, де ризики низької поінформованості відносно вищі), які б проводилися спільними зусиллями державних органів та неурядових організацій у специфічних сферах, пов'язаних з підприємництвом. Крім того, потрібне відкрите публічне обговорення як вигід і витрат ПВЗВТ, так і ходу просування реформ для того, аби забезпечити краще розуміння підприємцями специфіки роботи в новому середовищі. Підвищення рівня поінформованості громадськості також надасть можливість сформувати у населення загалом реалістичні очікування як щодо переваг, так і щодо витрат, пов'язаних з ПВЗВТ, що допоможе надати підтримку проєвропейському вектору реформ широких верств населення; а це, у свою чергу, надзвичайно важливо у контексті продовження необхідних реформ, навіть в умовах існування короткострокових викликів.

²⁷ EBA – European Business Association (2016). Assessing business expectations of the DCFTA, Policy Brief. Retrieved from http://www.eba.com.ua/static/committees/reg_aff/Policy_Brief_DCFTA_28012016.pdf

²⁸ Vengerovych, Y., Eliziani, Z. and Mihailov, S. (2015, December). DCFTAs: Challenges and Opportunities for SMEs. Georgia, Moldova and Ukraine. EBA (Ukraine), IBDIPC (Georgia), ProCoRe (Moldova).

ФІНАНСОВА ДОПОМОГА ДЛЯ ПІДТРИМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПВЗВТ

До прямих вигід від асоціації з ЄС, що випливають з угод про асоціацію, належить фінансова підтримка, яку ЄС надає або зобов'язався надавати країнам ПВЗВТ (див. Вставку 1). Хоча ЄС загалом підтримує інші країни та регіони в різноманітних формах (гуманітарної допомоги, наданні допомоги на розвиток та ін.), але у випадку з країнами ПВЗВТ фінансова допомога поширюватиметься за рамки "традиційної" допомоги на розвиток. Хоча слід зазначити, що така допомога залишається меншою від допомоги, яка надається країнам-кандидатам перед вступом до ЄС, і меншою від трансфертів ЄС, що надаються новим країнам-членам через структурні фонди та у формі сільськогосподарських субсидій для стимулювання економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності, а також для демонстрації солідарності та збереження природних ресурсів (головним чином, у сільському господарстві та рибальстві)²⁹. Упродовж першого десятиріччя членства у ЄС (2004–2014 рр.) Польща отримала майже 80 млрд євро у формі нетто-трансфертів від ЄС (що становить понад 3% її середньорічного ВВП у 2011–2014 рр.); Словаччина отримала понад 9 млрд євро (менше 2% її ВВП). До Румунії надійшло понад 17 млрд євро протягом перших восьми років її членства в ЄС (2007–2014 рр.)³⁰. Кумулятивні надходження від ЄС у розрахунку на душу населення упродовж усього періоду членства у ЄС становили 2080 євро на душу населення у Польщі, 1670 євро – у Словаччині та 860 євро в Румунії. При екстраполяції такого обсягу трансфертів ЄС на чисельність населення країн з ПВЗВТ отримуємо 37–89 млрд євро гіпотетичної сумарної допомоги ЄС Україні упродовж 10 років (при цьому нижня межа відповідає рівню фактичних трансфертів ЄС Румунії, а верхня межа – Польщі), і приблизно 3–8 млрд євро допомоги ЄС Грузії та Молдові. Такі розрахункові обсяги допомоги істотно відрізняються від фактичної та планової фінансової підтримки ЄС, призначеної для країн з ПВЗВТ, яка, крім того, лише частково складатиметься із грантів (безповоротної допомоги); а більша частина підтримки ЄС надаватиметься у формі позик³¹.

Хоча безпосередньо і не пов'язані з УА/ПВЗВТ, інші програми макроекономічних коригувань і відповідне фінансування, яке надавалося МВФ та ЄС, мали величезне значення не лише для макроекономічної стабілізації, але і для проведення реформ та забезпечення їхнього прогресу завдяки умовам їх виплати. Строки реалізації ПВЗВТ були визначені досить невдало, оскільки як Україна, так і Молдова стикаються з особливо важкими макроекономічними проблемами, які слід було вирішувати в першу чергу, що мало стати необхідною умовою для подальшого впровадження реформ. У цьому сенсі фінансування за програмою розширеного фінансування МВФ та макрофінансової допомоги ЄС було корисним для заохочення структурних реформ і його доцільно продовжувати й надалі.

²⁹ Наприклад, з 2007 до 2014 рр. фінансова допомога ЄС країнам Західно-Балканського регіону по лінії Фонду передвступної допомоги (Instrument for Pre-accession Assistance (IPA)) дорівнювала 5.1 млрд євро (див.: European Court of Auditors (2016). EU pre-accession assistance for strengthening administrative capacity in the Western Balkans: A meta-audit. Special Report, No. 21).

³⁰ Див.: http://ec.europa.eu/budget/figures/2007-2013/index_en.cfm

³¹ Див. також: Grinberg, R., Havlik, P. and Havrylyshyn, O. (eds). (2008). Economic Restructuring and Integration in Eastern Europe. Experiences and Policy Implications. Baden-Baden: Nomos; Messerlin, P., Emerson, M., Jandieri, G. and Le Vernoy, A. (2011). An Appraisal of the EU's Trade Policy towards its Eastern Neighbours: The Case of Georgia. Sciences Po and CEPS. Brussels.



Окрім фінансової допомоги від багатосторонніх організацій, окремі позики надаються на двосторонній основі дружніми урядами (наприклад, Україна отримала доступ до кредитної лінії на 100 млн дол. від уряду Польщі на розвиток інфраструктури уздовж українсько-польського кордону), діє також програма транскордонного співробітництва (ТКС, англ. – SVC), спрямованою на покращення зв'язків у регіоні (таких як, наприклад, ТКС "Польща-Білорусь-Україна", ТКС "Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна" і ТКС "Румунія-Україна").

Фінансування малих та середніх підприємств у країнах – учасниках ПВЗВТ є особливо важливим аспектом фінансової допомоги, реципієнтом якої є безпосередньо приватний сектор, насамперед з огляду на те, що МСП у країнах ПВЗВТ представляють більшість за кількістю підприємств. Щоб допомогти у вирішенні питань, пов'язаних із фінансовими потребами МСП, які виникають у зв'язку із впровадженням ПВЗВТ, ЄС спільно з ЄІБ та ЄБРР створили Фонд ПВЗВТ для МСП (англ. – the DCFTA Facility for SMEs) як елемент Флагманської ініціативи щодо МСП (англ. – SME Flagship Initiative)). Очікується, що через Фонд ПВЗВТ для МСП ЄБРР та ЄІБ нададуть позик на суму приблизно 200 млн євро у формі прямого кредитування та кредитування через внутрішні фінансові установи країн-реципієнтів. За оцінками донорів, такі механізми запуснуть у дію інвестиції МСП у розмірі принаймні 2 млрд євро. В широкому сенсі цей фонд допоможе вирішити актуальні проблеми, з якими стикаються МСП, на основі використання інструментів розподілу ризиків та валютного хеджування, поліпшення доступу до фінансування, створення стимулів для інвестування, які фокусуються на завданнях модернізації та прийняття стандартів ЄС, а також наданні технічної допомоги.

Вставка 1

Фінансова допомога ЄС країнам ПВЗВТ

Грузія³². ЄС підтримує грузинську програму реформ через фінансове та технічне співробітництво.

Наразі в Грузії за підтримки ЄС реалізуються понад 100 проектів. 18 липня 2014 р. Грузія підписала Меморандум про взаєморозуміння, що фіксує пріоритети співпраці з ЄС на період 2014–2017 рр. з індикативними фінансовими асигнуваннями у межах 335–410 млн євро. Грузія також отримує від ЄС макрофінансову допомогу (англ. – MFA) у розмірі 46 млн євро, причому половина з цієї суми надається у формі безповоротної допомоги.

Молдова³³. Упродовж 2014–2017 рр. лише по лінії Європейського інструменту сусідства (англ. – European Neighbourhood Instrument) для Молдови зарезервовано від 335 до 410 млн євро. Додаткові кошти надаються Молдові через регіональні програми. ЄС підтримує кілька інфраструктурних проектів у транспортному секторі, енергетиці, секторі водопостачання та у сфері розвитку малого та середнього бізнесу, які реалізуються як у самій Молдові, так і в регіональних групах, до яких входить Молдова. Через Інвестиційний фонд сусідства (Neighbourhood Investment Facility) вже було мобілізовано понад 400 млн євро кредитних коштів.

³² Див.: http://eeas.europa.eu/factsheets/news/eu-georgia_factsheet_en.htm

³³ Там само.



Україна³⁴. ЄС зобов'язався для підтримки процесу реформ в Україні на наступні кілька років виділити фінансовий пакет у розмірі 12,8 млрд євро. До цього часу зобов'язання ЄС, серед іншого, включали:

- 3,4 млрд євро кредитних коштів у вигляді макрофінансової допомоги ЄС, з яких уже було надано 2,21 млрд євро (*на час написання роботи. – Прим. ред.*). Ще 1,2 млрд євро можуть бути виділені в найближчому майбутньому, залежно від прогресу в царині впровадження узгоджених реформ.
- 8,9 млрд євро позик Європейського інвестиційного банку та Європейського банку реконструкції та розвитку для сприяння розвитку та проведення реформ, зокрема, у галузях транспорту, енергетики, сільського господарства, діяльності МСП, муніципального господарства, навколишнього середовища, у банківському секторі та у сфері природних ресурсів. ЄІБ та ЄБРР також брали участь у фінансуванні закупок газу для опалювального сезону 2015–2016 рр.
- 500 млн євро у вигляді безповоротної фінансової допомоги (у тому числі грантів), яка включає:
 - гранти на розбудову державних інституцій обсягом 355 млн євро, які підтримуватимуть боротьбу з корупцією, реформи державного управління, судової системи, конституційного порядку та виборчої системи;
 - програми розвитку громадянського суспільства з бюджетом 10 млн євро, які націлюються на зміцнення його потенціалу у сфері підтримки та моніторингу процесу реформ;
 - програма з обсягом фінансування 110 млн євро, спрямована на розвиток приватного сектора і сприяння економічному відродженню України. Технічна допомога надаватиметься на вдосконалення законодавчої бази для діяльності МСП, також ЄС підтримуватиме створення бізнес-консультаційних центрів у регіонах та полегшить доступ МСП до фінансування;
 - програма на суму 90 млн євро, спрямована на сприяння децентралізації та посилення місцевого самоврядування. Передбачається розроблення рекомендацій для розвитку потенціалу місцевих органів влади, що дозволить підвищити ступінь їх транспарентності, підзвітності та реагування на потреби населення. Допомога надаватиметься також з метою підвищення якості місцевих адміністративних послуг по всій Україні³⁵.

Джерело: European External Action Services (EEAS).

³⁴ ЄС і його країни-члени також надали фінансову підтримку як по гуманітарних програмах, так і по програмах раннього відродження (early recovery operations) у розмірі 242 млн євро (див.: http://eeas.europa.eu/factsheets/news/eu-ukraine_factsheet_en.htm). Про останні оцінки ефективності допомоги ЄС Україні див.: European Court of Auditors (2016). EU Assistance to Ukraine. Special Report, No. 32.

³⁵ Цікаво, що до Вільнюського Саміту у листопаді 2013 р. тодішній Комісар ЄС з питань розширення пан С.Фюле (S. Füle) оголосив у вересні 2013 р. "поствільнюський порядок денний" для України, який включав підтримку впровадження Угоди про асоціацію у розмірі 186 млн євро та 610 млн євро – як продовження макроекономічної допомоги "за наявності відповідних умов" (once the conditions are in place) (цит. за: Navlik, 2013).