

2015]. Kyiv. [in Ukrainian]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

9. Zhalila Ya. A. (2014). *Innovatsiynyy rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoyi transformatsiyi ekonomiky Ukrayiny [Innovative development industry as part of the structural transformation of the economy of Ukraine]*. Kyiv: NISD, Ser. «Ekonomika», Vol.15, 152 p. [in Ukrainian].

10. Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyei storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom i yoho derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony [Agreement on Association between Ukraine, on one hand, and the European Union and its Member States, on the other hand]. Retrieved from <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219> [in Ukrainian].

11. Problemy rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva v Ukrayini i perspektyvni napryamy vykorystannya ahrarnoho potentsialu derzhavy dlya pidvyshchennya rivnya prodovol'choyi bezpeky [The problems of agricultural production in Ukraine and future uses of the agricultural potential of the state to improve food security]. Retrieved from http://agrarne_vurobnustvo-07e8a [in Ukrainian].

12. Mirovyie tendentsyy orhanycheskoho ahroproyvodstva [Global trends in organic agricultural production]. Ekspertnyy kanal «Ekonomycheskaya polityka». Retrieved from <http://www.ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-45-47/2012-04-05-13-46-45/309-mirovyie-tendentsii-organicheskogo-agroproyvodstva>

13. Potapenko V. H. (2011). Orhanichne sil'ske hospodarstvo yak chynnyk ekonomichnoyi bezpeky [Organic agriculture as a factor of economic security]. *Ekonomika APK – Economy AIC, Vol. 5*, pp. 58–65. [in Ukrainian].

14. Ofitsiyyny sayt Federatsiyi orhanichnoho rukhu Ukrayiny. Retrieved from <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29> [in Ukrainian].

15. Ukrayins'kyy rynok biopalyva pidhotuvavsya do zrostannya Natsional'na asotsiatsiya «Ukrtsukor» [Ukrainian biofuels market prepared for the growth of the National Association "Ukrtsukor"]. Retrieved from <http://sugarua.com/ua/main/lists/879> [in Ukrainian].

16. Natsional'na tekhnolohichna platforma «Ahroprodovol'cha». Retrieved from <http://agrofoodplatform.com/ua/go-lovna.html> [in Ukrainian].

УДК 339.544

Т. О. Власюк

кандидат економічних наук,

начальник відділу навчально-наукового та методичного забезпечення

Інституту вищих керівних кадрів Національної Академії державного управління (ІВКК НАДУ)

при Президентіві України, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА НОВІ ЄВРОПЕЙСЬКІ СТАНДАРТИ

У статті виявлено основні проблеми переходу української економіки на нові європейські стандарти, зокрема, невідповідність вітчизняної системи технічного регулювання вимогам ЄС; незавершений процес адаптації національного законодавства, норм і стандартів до відповідних норм ЄС. Проаналізовано основну групу аргументів РФ проти вступу в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Досліджено перспективи для вітчизняних виробників товарів в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС. Запропоновано основні напрями активізації партнерського співробітництва між Україною та ЄС.

Ключові слова: українські виробники, європейські стандарти, ринки ЄС, євроінтеграція.

Vlasiuk T. PROBLEMS OF TRANSITION OF UKRAINIAN ECONOMY TO NEW EUROPEAN STANDARDS

The article is devoted to the determination of the main problems of transition Ukrainian economy to new European standards, in particular, the mismatch of the national system of technical regulation with EU requirements; the unfinished process of adaptation of the national legislation, regulations and standards with EU norms. The main group of Russian arguments against the entry into force of the Association Agreement between Ukraine and the EU was analyzed. Prospects for domestic producers of goods in conditions of the Association Agreement with the EU were investigated. Main directions of the activation of partnership cooperation between Ukraine and the EU were offered.

Keywords: Ukrainian producers, European standards, European markets, European integration.

Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та ЄС надає українським виробникам нові можливості стосовно збільшення та диверсифікації експорту своєї продукції. Зрозуміло, що це не відбуватиметься автоматично, а вимагатиме здійснення певних реформ. Протягом довгого часу їх здійснення стримувалося, серед іншого, невизначеністю інтеграційного напрямку не тільки з боку влади (що зараз можна вважати вирішеним усіма

Сторонами процесу), так і з боку підприємницьких кіл. Втім, зараз, за соціологічними дослідженнями, український бізнес впевнено обирає західний вектор економічної інтеграції: 54,5 % обрали виключно Європейський Союз, як пріоритет економічної інтеграції, на противагу 11,2 % прихильників російського напрямку.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС гарантує подальшу відповідність та адаптацію

законодавства України до законодавства ЄС. Відповідність законодавства створює комфортні умови для ведення бізнесу європейських компаній на території нашої держави і є черговим кроком на шляху до партнерського співробітництва між Україною та ЄС. Україна зробила перші кроки на шляху до реформування системи технічного регулювання, але вирішальним є зберегти темп реформ та готовність до їх реалізації.

Окремі економічні аспекти проблем європейської інтеграції України та напрямки необхідних системних зрушень у вітчизняній науковій літературі аналізуються у працях Л. Гальперіна, І. Єгорова, М. Калини, В. Онищенко, В. Паппа. Увагу на потенційних можливостях переорієнтації національного виробництва на ринки країн ЄС зосередили О. Гладський, О. Ковальова, В. Сіденко. Водночас комплексний аналіз проблеми переходу української економіки на нові європейські стандарти в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС у науковій літературі не здійснювався.

Метою даної статті є визначення основних проблем, пов'язаних з існуванням неторгових бар'єрів у відносинах між Україною та ЄС, та обґрунтування перспектив виходу на європейські ринки для вітчизняних суб'єктів господарювання.

Економічне зближення України з країнами ЄС в цілому не викликало у Росії гострих офіційних заперечень протягом багатьох років. Це знайшло своє відображення, перш за все, у зростанні обсягів взаємної торгівлі України з ЄС та масштабах залучення іноземних інвестицій. Проте у період 2010 – початку 2014 рр. взаємовідносини України з РФ загострилися навколо двох альтернативних проєктів: Угоди про асоціацію України з ЄС та її вступу до Митного Союзу РФ, Білорусі та Казахстану (з перспективою перетворення останнього у Євразійський економічний союз) [1]. Конкретні пропозиції РФ щодо варіантів вирішення цієї «інтеграційної дилеми» включали як однозначний вибір України на користь ЄвразЄС, так і можливість певного його поєднання з євроінтеграційним напрямком, зокрема, шляхом створення у майбутньому «єдиного економічного простору від Лісабону до Владивостока» [2], співпраці між Україною та митним союзом у форматі «3+1» (особливі умови співробітництва, які не суперечать зобов'язанням України за Угодою про асоціацію з ЄС) або узгодження спірних питань в рамках трьохсторонніх переговорів між Україною, ЄС та РФ. В останньому випадку йшлося про цілий перелік підготовлених російською стороною проблемних питань, стосовно можливих негативних наслідків для Російської Федерації у випадку використання положень Угоди про асоціації між ЄС та Україною.

Неупереджений аналіз суті цих проблем дозволяє їх класифікувати на три групи. Першу групу склали аргументи, які стосуються факторів, що погіршують умови конкуренції на ринку РФ російських виробників з українськими експортерами. При цьому, йшлося про зміни, які відбуваються внаслідок дій української сторони, спрямованих на покращення умов торговельної діяльності українських експортерів

без жодних порушень норм та правил, встановлених СОТ. Тобто, законні, економічно обґрунтовані та логічні дії української влади, спрямовані на підвищення власної конкурентоспроможності шляхом удосконалення норм стандартизації та сертифікації товарів, зниження їхньої собівартості та адаптації до найбільш поширених на міжнародному ринку правил торгівлі (включаючи митні процедури, міжнародні розрахунки, логістичне забезпечення та ін.) російська сторона намагалася і намагається представити як такі, що порушують інтереси РФ.

До другої групи належали аргументи, пов'язані зі звинуваченням української сторони в потенційних порушеннях правил міжнародної торгівлі. Це пряме порушення принципу презумпції невинуватості. Прикладами таких аргументів є побоювання «створення ризику нелегальних безмитних поставок газу в ЄС», «ризик організації потоків сировини та іншої необробленої продукції в галузі сільськогосподарського машинобудування, які вироблені в країнах ЄС через Україну на територію Росії» або різкого збільшення поставок на російський ринок вживаних автомобілів з країн ЄС транзитом через українську територію (мова очевидно йде про нелегальний транзит, оскільки від легальних поставок російські автовиробники захищені високим імпортомним митом у розмірі 25,0 %, а для транспортних засобів, яким виповнилося більше 7 років, мито встановлене у розмірі від 1,4 до 3,2 євро з 1 см³ об'єму двигуна). Очевидно, що аргументи, які належали до цієї групи, мали бездоказовий характер. Крім того, можливість таких негативних дій пов'язана не з новими правилами, передбаченими Угодою щодо зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, а з порушенням вже існуючих норм та правил, які повинні припинятися органами митного контролю обох сторін на основі тісного співробітництва.

Саме необхідності продовження двостороннього співробітництва в питаннях зовнішньої торгівлі стосуються аргументи, які можуть бути віднесені до третьої групи. Це, зокрема, стосувалося скасування експортного мита на природний газ. Також до цієї групи належать аргументи з приводу можливого скорочення обміну інформацією між митними органами України та РФ. Очевидна надуманість цієї проблематики, оскільки її вирішення лежить в площині виключно взаємовідносин обох сторін, а не актуалізується вимогами Угоди про асоціацію.

Тим не менше, Україна має бути готовою до реанімації з боку РФ надуманої проблематики щодо її можливих втрат у випадку повного введення в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, та жорстко відстоювати узгоджені з Євросоюзом позиції щодо безумовного встановлення з 31.12.2015 року Погодленої та Всеосяжної Зони Вільної Торгівлі між сторонами про що йдеться в Статті 4 Угоди.

Як бачимо, основну групу аргументів РФ проти вступу в дію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС складають побоювання у нездатності російської продукції конкурувати з українською у випадку впровадження європейських стандартів. Отже саме у цій площині імплементації положень Угоди слід шукати вирішення численних проблем щодо

підвищення конкурентоспроможності продукції національних виробників шляхом модернізації виробництва та підвищення його технологічного рівня.

Однією з найбільш вагомих переваг, яку надає Угода про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та ЄС є суттєве зменшення ставок імпортного мита. За розрахунками представленими Комісаром ЄС з питань торгівлі К. Де Гухтом українські експортери заощадають майже 487 млн. євро щорічно у зв'язку з скороченням імпортних мит зі сторони ЄС [3]. Виробники сільськогосподарських товарів отримують вигоду від скорочення мит у розмірі 330 млн. євро для сільськогосподарської продукції та 53 млн. євро для переробленої сільськогосподарської продукції. Експортери хімічної продукції заощадають 26,8 млн євро.

Ще додаткові переваги було отримано внаслідок асиметричного впровадження митних пільг. Зокрема, запровадження із 23 квітня 2014 р. Європейським Союзом автономних преференцій для українських експортерів дозволило підтримати експортну активність в окремих галузях. За 9 місяців 2014 р. експорт товарів з України до ЄС зріс майже на 1,5 млрд. дол. США насамперед завдяки збільшенню експорту мінеральних продуктів, недорогочінних металів і виробів з них, сільгосптоварів.

За результатами аналізу, оголошеними М.-Л. Рау (з Вагенінгенського університету в Нідерландах) на семінарі в Міжнародному інституті прикладного системного аналізу у Відні (20 березня 2014 р.), торгівельна лібералізація (включаючи зменшення митних тарифів та скасування нетарифних бар'єрів шляхом імплементації в Україні технічних стандартів ЄС) сприятиме зростанню як українського експорту до ЄС (у розрахунку до 2030 року - на 5,0 млрд. євро – в промисловості та 1,7 млрд. євро в аграрному секторі), так і українського імпорту з країн ЄС (відповідно, на 13,7 та 1,0 млрд. євро). А це означає, що в перспективі від самої лише лібералізації торговельних відносин основний вигравш отримають українські сільськогосподарські виробники. В цілому ж додаткові експортні можливості протягом наступних п'ятнадцяти років розподіляться між Україною та ЄС в пропорції 3:7 (тобто, потенційно це загрожує подальшим зростанням дефіциту торговельного балансу з країнами ЄС (у 2-3 рази).

Згідно Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Україна зобов'язалась поступово досягти відповідності національної системи технічним регламентам ЄС та системам стандартизації, акредитації, робіт із оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС, а також дотримуватись принципів та практик, передбачених чинними рішеннями та регламентами ЄС [3]. Відповідно до досягнутих домовленостей протягом першого року набуття чинності Угодою Україна має гармонізувати національне законодавство з п'ятьма директивами щодо: безпеки продуктів; вимог для акредитації і ринкового нагляду, що стосується торгівлі продукцією; системи маркетингу продукції; одиниць виміру; відповідальності за дефектну продукцію. Протягом перехідного періоду, що триватиме від двох

до п'яти років, Україна зобов'язалась гармонізувати законодавство у двадцяти семи сферах із відповідним законодавством ЄС (Додаток 3 до Розділу IV Угоди). Таким чином система технічного регулювання України буде повністю узгоджена з європейськими нормами та процедурами.

Для створення адаптованої до вимог СОТ і ЄС сучасної системи технічного регулювання та захисту прав споживачів потрібно забезпечити:

- вдосконалення законодавчої та нормативної бази з питань технічного регулювання та захисту прав споживачів відповідно до вимог Угоди про технічні бар'єри в торгівлі СОТ, директив ЄС;

- вдосконалення процедури надання вітчизняним та іноземним користувачам інформації з питань стандартизації;

- впровадження міжнародних стандартів і стандартів держав – членів ЄС відповідно до потреб національної економіки;

- сприяння впровадженню суб'єктами господарювання сучасних систем управління якістю у виробництві товарів, виконанні робіт і наданні послуг;

- запровадження державного ринкового нагляду за безпекою товарів, робіт і послуг;

- створення ефективного механізму фінансування та матеріально-технічного забезпечення розвитку сфери технічного регулювання та захисту прав споживачів [4, с. 45].

Присутність вітчизняних виробників на ринку ЄС потребує його постійного моніторингу та аналізу змін. Проведення такого аналізу частково ґрунтується на вивченні нормативно-правових актів ЄС, які визначають його стратегію розвитку. Аналіз таких документів дозволить зрозуміти те, на які товари попит зберігатиметься, на які зросте, а на які впаде.

Так протягом останніх років в ЄС тривають переговори між Комісією, Радою та Парламентом ЄС стосовно відмови від використання традиційних видів біопалива, наслідком чого є скорочення споживання рапсу, а отже і його імпорту. За попередніми даними у 2014 р. імпорт ЄС насіння ріпаку скоротилося на 21 % у порівнянні до попереднього року. Наслідком цього стало скорочення експорту цієї товарної позиції з України до ЄС на 30 % або на 240 млн дол. США. Чинні позиції вітчизняних виробників на ринку ЄС можуть бути суттєво покращені. Насамперед це стосується традиційних товарів експорту з України.

Початок дії торговельних преференцій на ринку ЄС дозволив вітчизняним виробникам збільшити свою присутність на цьому ринку. Так на ринку кукурудзи, провідної позиції товарного експорту до ЄС, за підсумками перших трьох кварталів 2014 р. частка українських виробників зросла до 32,5 % при збільшенні цього ринку на 0,5 % у порівнянні до аналогічного періоду 2013 р. Водночас основні поставки кукурудзи відбулись у першому кварталі, тобто до початку дії торговельних преференцій, тобто можна розраховувати на продовження тенденції збільшення експорту цього виду продукції в 2015 р. і наступних роках.

Збільшення експорту можливо і в сфері товарів з більшою доданою вартістю. Так імпорт ізольованих

проводів країнами ЄС протягом останніх років традиційно складає приблизно 12,3 млрд. дол. США. Основними зовнішніми постачальниками є Марокко та Туніс. Враховуючи географічну близькість українських підприємств з вироблення цієї продукції (Волинська та Закарпатська область) до основних країн-споживачів цієї продукції (Німеччина, Чехія, Угорщина), Україна має значний потенціал розширення експорту цієї товарної позиції. Насамперед можливе розширення цього експорту до Німеччини, яка імпортувала в 2014 р. товарів цієї позиції на майже 5 млрд. дол. США.

Враховуючи доволі високий рівень вимог до безпеки продукції на ринку ЄС, вихід на цей ринок створює перспективи проникнення і на інші ринки та укладання з ними торговельних угод. Прикладом позитивного впливу ЗВТ з ЄС на торгівлю з іншими країнами є динаміка у експорті з України натурального меду. Отримавши дозвіл на експорт цього товару до ЄС, Україна змогла суттєво збільшити його поставки на ринок США (з 10 до майже 30 млн. дол. США). Враховуючи той факт, що щорічний імпорт меду на спільному ринку ЄС становить більше 1 млрд. дол. США, а на ринку США 0,6 млрд. дол. США, і на обох ринках демонструє стабільне зростання протягом останніх років в середньому на 17 %, вітчизняні виробники меду мають на цих ринках значні перспективи.

Ключовими завданням зовнішньоторговельної складової економічної безпеки співробітництва України з ЄС є створення максимально сприятливих умов для розширення номенклатури товарного експорту до ЄС. Великі обсяги ринку ЄС створюють значні перспективи для вітчизняних виробників товарів. Проте ці перспективи потребують здійснення зусиль для їх реалізації.

Необхідна робота по проведенню масштабних рекламних кампаній по популяризації української продукції в ЄС. Такі компанії можна проводити як за державний рахунок, так, що особливо важливо в контексті браку коштів в Україні, і за кошти евроструктур. Також слід забезпечити роботу агентств, завданням яких буде пропагування за кордоном не окремих компаній, а сам бренд певної продукції зробленої в Україні. В цьому контексті можна буде використовувати доволі високий рівень згадування України в світовим ЗМІ.

Сьогодні блокуючим чинником збільшення українського експорту до ЄС є невідповідність вітчизняної системи технічного регулювання вимогам ЄС. Очевидно, що розширення присутності українських виробників на ринку ЄС стане можливим після досягнення Україною відповідності національної системи стандартизації технічним регламентам ЄС та системам стандартизації, акредитації, робіт із оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС. При цьому Україна має також дотримуватись принципів та практик, передбачених чинними рішеннями та регламентами ЄС.

Імплементация технічних регламентів ЄС в Україні дозволить істотно підвищити рівень внутрішньої безпеки за європейськими критеріями та розширити експортний потенціал. Європейський

ринок відкриється для вітчизняних виробників лише у випадку, якщо Україна змінить національне законодавство та успішно впровадить ці зміни. Одне з таких змін – необхідність докорінної зміни системи технічного регулювання за європейським зразком. Це забезпечить виконання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів з ЄС (Agreement on conformity assessment and acceptance of industrial products, угода АССА). Без підписання такого документу вже найближчим часом буде неможливий безперешкодний вихід виробників з України на європейський ринок.

Угода АСАА є спеціальною формою Угоди про взаємне визнання, що спрямована на узгодження законодавчої системи та інфраструктури країни та інтересів Європейського співтовариства. Укладання двосторонніх угод АСАА за окремими секторами сприяє взаємному допуску промислової продукції між країною-партнером та ЄС. Запровадження домовленостей такого типу передбачає фактично повну адаптацію національного законодавства до законодавства ЄС щодо продукції в пріоритетних сферах, охоплених цими угодами. Угода АСАА передбачає, що торгівля товарами між ЄС та Україною в секторах, які вона охоплює, буде проводитися на тих самих умовах, які застосовуються під час торгівлі між країнами — членами ЄС. Такі угоди уклалися ЄС з країнами, які були кандидатами на членство в цій організації, та країнами Середземномор'я і дали змогу продукції, що охоплювалася ними, вільно просуватися на внутрішньому ринку ЄС. Передбачається, що в підсумку дія АСАА буде поширюватись на 27 секторів, щодо яких Угода містить вертикальні зобов'язання. В цьому контексті важливим буде продовження шляху гармонізації законодавства і в інших сферах, з метою поширення АСАА на інші групи промислових товарів.

Важливою складовою процесу укладання АСАА є проведення постійних консультацій з відповідними органами ЄС стосовно отримання інформації про нормативно-правові акти ЄС, імплементація яких є передумовою для укладання Угоди АСАА. Слід зазначити, що розгляд питання щодо імплементації цих нормативно-правових актів охоплює сферу компетенції широкий круг центральних органів виконавчої влади України.

Окрім цього, європейською стороною з метою інтенсифікації співпраці з Європейською Комісією в контексті роботи над укладанням Угоди АСАА повідомлено про доцільність підготовки з боку України плану заходів (з відповідними часовими рамками), спрямованих на імплементацію до національного законодавства переліку нормативно-правових актів ЄС, та включення цього плану до Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Здійснення вказаних заходів сприятиме процесу підписання АСАА, а отже і розширенню експорту до ЄС насамперед товарів машинобудівної галузі.

Процес переходу української економіки на нові європейські стандарти має супроводжуватись обґрунтованими розрахунками реальних фінансових

витрат. В той же час, аналіз, проведений фахівцями, засвідчує, що на державу, зокрема, лягатимуть витрати, пов'язані з формуванням адміністративної структури та дозвільної системи; створення системи авторизації та процедури ліцензування [5]. До цієї групи витрат також слід віднести фінансування:

- створення програми імплементації, включаючи інвестиції в нову інфраструктуру або модернізацію існуючої;

- підготовки планів та програм з метою забезпечення дотримання вимог щодо якості;

- створення та підтримку мережі станцій моніторингу дотримання стандартів якості навколишнього середовища і пов'язаного з ними технічного забезпечення;

- підготовки та публікації кодексів належної практики (codes of good practice);

- створення системи збору та обліку даних (наприклад, стосовно викидів парникових газів);

- забезпечення необхідним лабораторним обладнанням.

Крім того, необхідно передбачити витрати на утримання ветеринарних та інших інспекцій, підготовку кадрів, збір даних тощо.

Не важко помітити, що більшість цих витрат носить прихований характер, тобто фактично вони повинні бути виконані існуючими органами державної влади в рамках їхніх функціональних обов'язків, втім обов'язковість такої роботи повинна враховуватися при прийнятті рішень щодо загального фінансування цих установ, оскільки вимоги щодо скорочення штатної чисельності їхніх працівників можуть унеможливити виконання зобов'язань держави щодо імплементації умов Угоди про асоціацію.

Окремо вирізняються прямі витрати (перш за все, інвестиції в нову інфраструктуру), які мають на увазі дійсно додаткові витрати, альтернативним джерелом яких для державного бюджету можуть стати прямі іноземні інвестиції або фінансова (кредитна або грантова) допомога з боку ЄС та міжнародних фінансових організацій.

Втім, такі витрати стосуються, взагалі-то, питання переходу на нові технології, яке вирішується в межах стратегії розвитку кожного конкретного підприємства (з визначенням відповідних джерел фінансування). Однак, покладання цих витрат на суб'єктів господарської діяльності буде ускладнено тим, що останні також потребуватимуть кошти для фінансування своєї частки додаткових витрат на дотримання екологічних стандартів та модернізацію (наприклад, будівництво удосконалених очисних споруд промислових стічних вод); тестування (наприклад, платежі за лабораторні аналізи, витрати на отримання дозволів тощо) або оплату більш високих закупівельних цін на більш якісну сировину. Ще більш високими будуть витрати в галузях або на підприємствах, продукти або технології виробництва яких, будуть заборонені або підпадатимуть під жорсткий контроль.

Дослідження, проведені ще у 2006 р., засвідчили, що в середньому підприємства для забезпечення переходу на нові міжнародні стандарти витрачають

суми, еквівалентні 14 % собівартості продукції. Крім того, тестування такої продукції вимагає додаткових витрат в обсязі ще 4 % собівартості [6, с. 40-41]. Виходячи з цього рівня витрат, можна очікувати, що технічний перехід на європейські стандарти вимагатиме додаткового фінансування в сумі 3 млрд євро, виходячи з того, що собівартість річного випуску продукції в галузях, в які припадуть основні витрати у зв'язку з запровадженням нових стандартів (сільському господарстві, харчовій промисловості, машинобудуванню та виробництві транспортного обладнання) складе приблизно 280 млрд грн. або 19 млрд євро (за середнім курсом 15,1 грн за євро).

У випадку дотримання узгодженого (у Додатку III до розділу IV Угоди про асоціацію) графіку імплементації технічних стандартів, основні витрати у розмірі 2,4 млрд євро припадуть на 2016 р. через зобов'язання запровадити в Україні горизонтальне (рамкове) законодавство стосовно загальної безпеки продукції протягом року з дати набрання чинності Угоди про Асоціацію.

Витрати в 2017 р. складуть 0,3 млрд євро значною мірою через те, що 12 з 27 вимог по імплементації вертикального (галузевого) законодавства повинні бути виконані протягом 2 років з дати набрання чинності Угоди про Асоціацію. Витрати у 2018-2020 роках складатимуть 0,1 млрд євро на рік.

Якщо звернутися до закордонного досвіду, то витрати на імплементацію законодавчих вимог ЄС в галузі лише захисту навколишнього середовища в сумі від 50 до 80 млрд. євро, в тому числі інвестиції безпосередньо за рахунок самих країн складала 2-3 відсотки ВВП [7]. По аналогії, витрати української сторони можна оцінювати в розмірі біля 30-40 млрд. євро. Звісно, що ці витрати будуть здійснюватимуться протягом кількох років. Крім того, уточнення обсягу витрат вимагає детальної інвентаризації необхідних технологічних модифікацій, з тим щоб уникнути спекуляцій стосовно неіснуючих вимог на кшталт «зміни ширини залізничної колії», про яку активно «попереджали» противники євроінтеграції в ході дебатів ще до підписання Угоди.

Також бажано не тільки передбачити необхідність відповідних фінансових витрат, але й встановити дієвий контроль за їхнім здійсненням з тим, щоб уникнути у майбутньому ситуації, аналогічній тій, яка виникла з виконанням зобов'язань щодо продажу на ринку м'ясної та молочної продукції домашнього виробництва тільки у відповідності до європейських норм.

Список використаних джерел

1. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив: аналіт. доп. – І.В. Клименко, Ю.М. Харазішвілі, О.М. Шаров, І.В. Ус. – К. : НІСД, 2013. – 68 с.

2. М. Emerson. Russia's economic interests and the EU's DCFTA with Ukraine [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.britishinfluence.org/russia_s_economic_interests_and_the_eu_s_dcfta_with_ukraine

3. "The EU is ready when Ukraine is ready": Statement by EU Trade Commissioner Karel De Gucht on Ukraine

[Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-14-35_en.htm

4. Біла книга "Політика адаптації вітчизняного законодавства в галузі норм і стандартів до європейських вимог" // Центр сприяння інституційному розвитку державної служби при Головному управлінні державної служби України, 2006 [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://icps.com.ua/pub/files/45/16/White%2009%20%20Technical%20Regulation%20Committee%20U.pdf>

5. Costs and Benefits of FTA between Ukraine and the European Union // Institute for Economic Research and Policy Consulting, Kyiv, 2010, p. 70 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Books/Ocinka_vytrat/ocinka_vitrat_eng.pdf

6. Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU // Center for Social and Economic Research, No.68/2006, p. 68 – Warsaw, 2006 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/13388202_rc68.pdf

7. Kremlis G. and Dusik J. The challenge of the implementation of the environmental acquis communautaire in the new Member States [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.inece.org/conference/7/vol1/Kremlis_Dusik.pdf

References

1. Klimenko I.V., Harazishvili Y.M., Sharov O.M., Uс I. V. (2013). Ukraina v integratsiynih procesah na postradyanskomu prostori: modelyuvannya alternativ [UKRAINE in integratsiynih

processes on postradyanskomu prostori: modelyuvannya alternativ]. Kyiv.: NISD, 68 p. [in Ukrainian].

2. M. Emerson. Russia's economic interests and the EU's DCFTA with Ukraine. Retrieved from http://www.britishinfluence.org/russia_s_economic_interests_and_the_eu_s_dcfta_with_ukraine [in English].

3. "The EU is ready when Ukraine is ready": Statement by EU Trade Commissioner Karel De Gucht on Ukraine. Retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-14-35_en.htm [in English].

4. Bila knuha "Politika adaptatsii vitchiznyanogo zakonodavstva v haluzi norm i standartiv do evropeyskikh vimog" // Center spriyannya institutsiynomu rozvitku derzhavnoi service prу Holovnomu upravlinni derzhavnoi slugbu Ukrainu, 2006. Retrieved from <http://icps.com.ua/pub/files/45/16/White%2009%20%20Technical%20Regulation%20Committee%20U.pdf>

5. Costs and Benefits of FTA between Ukraine and the European Union // Institute for Economic Research and Policy Consulting, Kyiv, 2010, p. 70 Retrieved from http://www.ier.com.ua/files/Books/Ocinka_vytrat/ocinka_vitrat_eng.pdf [in English].

6. Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU // Center for Social and Economic Research, No.68/2006, p. 68 – Warsaw, 2006 Retrieved from http://www.case-research.eu/upload/publikacja_plik/13388202_rc68.pdf [in English].

7. Kremlis G. and Dusik J. The challenge of the implementation of the environmental acquis communautaire in the new Member States Retrieved from http://www.inece.org/conference/7/vol1/Kremlis_Dusik.pdf [in English].

УДК 339.5

М. В. Квасниця

аспірантка

ДУ «Інститут регіональних досліджень

Імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОСББ

У статті проаналізовано нормативно-правову базу регулювання розвитку сфери житлово-комунальних послуг України. Визначено основні проблеми та особливості реформування житлово-комунальної сфери в сучасних умовах. Проведено аналіз Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» та розглянуто сутність, основні етапи і доцільність створення цих структур. Крім цього, визначено позитивні та негативні моменти процесу створення та реєстрації ОСББ. Акцентовано увагу на проблемах котрі виникають при створенні ОСББ, оскільки гальмують цей процес та унеможливають прийняття необхідних рішень. Запропоновано заходи, які допоможуть усунути ризики і спростити процес утворення та реєстрації ОСББ.

Ключові слова: Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ), ринок житлово-комунальних послуг, реєстрація, норми законодавчого забезпечення.

Kvasnytsja M. FEATURES AND PROBLEMS OF FORMATION CONDOMINIUMS

The article analyzes the legal framework regulating the development of housing and communal services of Ukraine. The main problems and features of reforming housing and communal services in modern conditions. Analysis of the Law of Ukraine "On Condominiums" and the essence, milestones and feasibility of the creation of structures. In addition, the identified positive and negative aspects of the establishment and registration of condominiums. The attention is focused on the problems that arise when creating condominiums as hindering the process and make it impossible to take the necessary decisions. The measures that will help eliminate the risks and simplify the formation and registration of condominiums.

Keywords: condominium associations (condominiums), the market for housing and communal services, registration, rules of legislative support.