

ВІСНИК ЦЕНТРУ®

ЗВТ між ЄС та Україною: перші підсумки регіональних консультацій

Вступивши цього року до Світової організації торгівлі, Україна одразу розпочала безпосередні переговори з ЄС щодо створення зони вільної торгівлі. Які плюси та мінуси від створення зони вільної торгівлі чекають на уряд і бізнес? Наскільки українці готові пристосуватися до стандартів ЄС? Як отримати кращий доступ на ринки ЄС? Відповіді на ці запитання шукали експерти МЦПД на консультаціях у чотирьох містах України, що відбувалися в рамках проекту “Угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною: аналітична, методологічна та інформаційна підтримка переговорів”

Робота МЦПД – добрий ґрунт для ЗВТ

Останні два роки МЦПД сприяв формуванню сильної позиції українського уряду на переговорах про створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. Разом з європейськими донорами, зокрема Європейською Комісією, 2006 року експерти МЦПД започаткували серію проектів у цьому напрямі.

У рамках першої частини дискусії спільно з партнерами з Центру європейських політичних досліджень (Брюссель) та Інституту світової економіки (Жіль) підготовлено звіт “Перспективи поглибленої торгівлі між Європейським Союзом та Україною”, який аналізує варіанти найбільш вигідної для України форми економічної інтеграції. Впродовж 2006 року успішно здійснено проект “Консультації щодо Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС”.

У вересні 2007 року за фінансового сприяння Шведської агенції міжнародного розвитку (SIDA) МЦПД розпочав новий напрям роботи щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Упродовж проекту “Угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною: аналітична, методологічна та інформаційна підтримка переговорів” експерти МЦПД мають проаналізувати вплив угоди про вільну торгівлю щодо окремих ринків товарів і послуг, а також можливості та наслідки участі України в агенціях і програмах Спільноти.

Консультації із зацікавленими сторонами в регіонах

У рамках проекту МЦПД разом з Міністерством економіки вже

провели обговорення можливих наслідків і перспектив договору про вільну торгівлю між Україною та ЄС у Дніпропетровську, Донецьку, Львові та Ужгороді.

Мета обговорень – організація змістовного публічного діалогу між урядом, зацікавленими бізнес-структурами й експертами щодо формування чіткої позиції українського уряду на переговорах про зону вільної торгівлі з ЄС.

Під час заходу учасники круглого столу, передусім представники бізнесу, обговорили такі питання:

- Які наслідки матиме вступ України до Світової організації торгівлі для вашого сектору/підприємства?
- Чи цікаві для вас ринки ЄС нині? Якщо так, то які існують бар'єри для виходу на ці ринки?
- Чи цікавлять вас ці ринки у перспективі та чи готові ви (на рівні сектору/підприємства) пристосуватися до стандартів ЄС (і, відповідно, до пов'язаних із цим затрат), що дасть змогу отримати кращий доступ на ринки ЄС?

Що думає бізнес у регіонах

Учасники обговорень загалом погодилися з тим, що ринок ЄС перспективний для українського бізнесу, а відповідність продукції стандартам ЄС – одна з важливих передумов розширення експорту української продукції. Проте, як зазначили представники підприємств, нині вони стикаються з браком інформації про ці стандарти, зокрема у сфері хімічної промисловості (REACH), що їх недавно запровадив ЄС.

Водночас деякі представники бізнесу зауважили, що відповідність стандартам

є необхідною, але недостатньою умовою. Мала обізнаність європейських споживачів з українською продукцією перешкоджає її просуванню на ринках країн – членів ЄС. Відповідно, крім витрат на стандартизацію та сертифікацію продукції, українські бізнесмени мають витратити чималі рекламні кошти на рекламу.

Деякі підприємства наголосили, що наслідки вступу України до СОТ для них важливіші, ніж ЗВТ. Хоча наслідки СОТ для України ще остаточно не відомі, деякі підприємства очікують скасування торговельних обмежень на продукцію українського експорту до ЄС, наприклад, трубу продукцію.

Учасники також зазначили, що після укладання угоди про вільну торгівлю суттєво посиляться конкуренція на внутрішньому ринку. Втратити від лібералізації торгівлі можуть малий і середній бізнес, а також споживачі через зникнення багатьох звичних товарів, передусім харчової промисловості, внаслідок захоплення ринків транснаціональними корпораціями та кількома міжнародними брендами.

Усі учасники обговорень наголосили на необхідності підвищити конкурентоспроможність українських підприємств. Водночас серед заходів бізнес частіше згадував поліпшення доступу до інвестицій і фінансових ресурсів та якісної робочої сили, аніж протекціонізм і пільги, які, на думку багатьох учасників, довели свою неефективність. Зокрема багато підприємств скаржилися на невідповідність професійно-технічної освіти потребам бізнесу та на брак кваліфікованих працівників.

Бізнес погодився з необхідністю консультацій між бізнесом та урядом у процесі підготовки до переговорів з ЄС щодо зони вільної торгівлі, проте зазначив низьку результативність таких консультацій у минулому. Рівень комунікації між підприємствами, галузевими асоціаціями та міністерствами залишається низьким, а пропозиції асоціацій і спілок надто мало впливають на процес ухвалення державних рішень.

Партнери МЦПД у проекті “Угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною: аналітична, методологічна та інформаційна підтримка переговорів” – Міністерство економіки, Міністерство закордонних справ і Секретаріат Кабінету Міністрів. Мета проекту – сприяти процесу економічної та торгівельної інтеграції

України з Європейським Союзом, надаючи аналітичну, методологічну й інформаційну підтримку центральним і місцевим органам влади в Україні, бізнесу та засобам масової інформації.

Партнери Центру в організації обговорень у містах: Європейська бізнес-асоціація, Донецька та Львівська торгово-промислова палата,

Регіональна філія Національного інституту стратегічних досліджень. ■

За додатковою інформацією звертайтеся, будь ласка, до старшого економіста МЦПД Ільдара Газізулліна за телефоном (044) 484-44-00 чи електронною поштою igazizullin@icps.kiev.ua.

Примара ревальвації

Недооціненість гривні залишається нашою конкурентною перевагою, так само як і недооціненість валют інших країн, що динамічно розвиваються, – від Росії до Китаю чи Бразилії. Як засвідчила ревальвація 2005 року, таке зміцнення не лише не зупиняє інфляцію, а навіть не може самотужки пригальмувати її: з квітня до серпня 2005 року інфляція лише прискорювалася, – пише у своїй статті для електронного видання “Економічна правда” економіст МЦПД Олександр Жолудь

Передумови для зміцнення гривні

На відміну від своїх європейських та американських колег голова Національного банку України (НБУ) Володимир Стельмах публічно виступає вкрай зрідка. Тому до кожної його заяви прислухаються дуже уважно, шукаючи у ній натяки на плани НБУ.

18 лютого Володимир Стельмах заявив, що існують передумови для зміцнення гривні. Багато хто інтерпретував це як плани Нацбанку вже найближчим часом ревальвувати гривню щодо долара. Хоча після схожої торішньої заяви ревальвації не відбулося. Нагадаю, торік Володимир Стельмах заявив, що існують економічні підстави для зміцнення гривні, проте треба подивитися, як це відобразиться на секторах економіки.

Серед фундаментальних причин, які тиснуть на зміцнення гривні, називають значний приплив валюти в країну. Справді, 2007 року, незважаючи на від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі (яке спричиняє необхідність шукати валюту для покриття такого дефіциту), НБУ збільшив свої резерви на 10,2 млрд. дол. США.

Проте цього року ситуація інша: у січні резерви скоротилися на 668 млн. дол. США, а в лютому, за попередніми даними, НБУ принаймні тричі виходив на міжбанківський ринок із продажем валюти. Тобто негайного тиску на гривню немає.

Україна останні три роки не переглядала офіційного курсу гривні до долара

Україна і Туркменістан – дві країни СНД, що за останні три роки не переглядали

офіційного курсу місцевої валюти до долара. Більшість інших держав Співдружності свої валюти зміцнили. Схожа ситуація була й у Центрально-Східній Європі впродовж останніх кількох років. У Чехії, Польщі, Угорщині відбулося зміцнення місцевих валют щодо долара та євро.

Це разом із тим фактом, що українська валюта – одна з найбільш недооцінених у світі, є додатковим стимулом для зміцнення гривні.

Хоча офіційний курс “гривня–долар” ані на півкопійки не змінився із серпня 2005 року, інфляція бере своє. Долар, як і гривня, вже має меншу купівельну спроможність в Україні, аніж рік чи два тому.

Після ревальвації навесні 2005 року реальний ефективний обмінний курс (тобто номінальні курси до валют торговельних партнерів з урахуванням інфляції в цих країнах та Україні) майже не змінився. Падіння долара щодо рубля та євро (Росія та ЄС – основні торговельні партнери України) компенсується вищим темпом росту цін у нашій країні. Тобто ситуація з курсом схожа на те, що було після ревальвації 2005 року. Тимчасом як ситуація із зовнішньоторгівельним балансом тяжіє радше до девальвації, а приплив капіталу з-за кордону через світову фінансову кризу залишається під питанням.

Суттєві торішні надходження валюти до України відбувалися за умов загального оптимізму щодо розвитку світової економіки загалом і ринків, що розвиваються, зокрема. Це ставлення відчутно змінилося після серпневої “іпотечної” кризи у США, яка ще не подолана і нагадуватиме про себе цього року.

Раніше банки активно позичали за кордоном. І хоча криза не мала прямого впливу на Україну, вона змусила українські банки шукати альтернативні до зовнішніх запозичень джерела фінансування. Так, у другому півріччі 2007 року нашим банкам стало набагато тяжче виходити з випуском євробондів. У III кварталі випуск євробондів тривав, бо угоди про запозичення було укладено ще до кризи, а в IV кварталі припинився.

Через це банки почали активно позичати на внутрішньому ринку, набагато збільшивши обсяг запозичень порівняно з минулим роком.

Як свідчать коливання світових фондових індексів у січні–лютому 2008 року, торішню фінансову кризу досі не подолано. А це означає, що інвестори, найвірогідніше, будуть обережнішими, у тому числі й у позичанні коштів новим економікам, зокрема й Україні.

Недооціненість гривні — українська перевага

Не варто забувати і про психологічний чинник. За сім років відносно жорсткої прив’язки гривні до долара всі звикли, що курс стабільний. Однозначно сказати, як за умов ревальвації поведимуться економічні агенти – підприємства, населення, інвестори, – не може ніхто. За таких умов “відпустити” гривню треба дуже обережно та повільно. Тому, найвірогідніше, найближчим часом ми не побачимо зміни офіційного курсу гривні щодо долара. ■

За додатковою інформацією звертайтеся, будь ласка, до економіста МЦПД Олександра Жолудя за телефоном (044) 484-44-00 чи електронною поштою ozholud@icps.kiev.ua.

вісник центру є щотижневою публікацією Міжнародного центру перспективних досліджень, що розповсюджується електронною поштою. Якщо ви хочете бути внесеним до списку розсилання бюлетеня, надішліть інформацію про себе на адресу marketing@icps.kiev.ua, тел. (044) 484-4410, факс (044) 484-4402. Архів **вісника центру** зберігається за адресою <http://icps.com.ua/publications/nl.html>. Редактор **вісника центру** Ольга Львова (olvova@icps.kiev.ua), тел. (044) 484-4400. Передрук матеріалів дозволено з відома Центру.