

Н. В. Осадча,
кандидат економічних наук,
м. Дніпропетровськ

ФОРМУВАННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

1. Актуальність дослідження.

Побудова взаємовідносин у рамках домовленостей зі Світовою організацією торгівлі супроводжується поступовим упровадженням ряду заходів. Одним з них є побудова зон вільної торгівлі та ставок оподаткування. Формування зон вільної торгівлі на території України дозволить підвищити використання її економічного потенціалу з одночасним поліпшенням якійсної структури експорту.

Виконання домовленостей у рамках ГАТТ/СОТ з поступовим формуванням зон вільної торгівлі дозволить ліквідувати нетарифні бар'єри для українських товарів на ринках Євросоюзу, створити інститути та єдині прозорі правила ведення бізнесу, зменшить залежність економіки від змін політичного клімату.

2. Завдання.

Метою статті є:

- дослідження проблем у формуванні вільної торгівлі, їх параметрів, методів вільної торгівлі;
- визначення етапів упровадження зон вільної торгівлі, ставок оподаткування відповідно до вимог вітчизняної економіки;
- розробка напрямів упровадження зон вільної торгівлі в економіку України.

3. Результати дослідження.

Серед головних переваг формування зони вільної торгівлі в Україні слід зазначити зменшення витрат щодо імпорту з Євросоюзу для вітчизняних підприємств і споживачів, та буде сприяти доступу України до єдиного ринку Європейського союзу, який є найбільшим у світі. Поміж експортних ринків Україна займає приблизно двадцять п'яту сходинку. За останні роки спостерігається зростання обсягу торгівлі між ЄС та Україною, який у 2006 році склав 26 млрд євро, у 2007 — 28 млрд євро. Ця тенденція залишилася й у 2008 році [9].

Зовнішньоторговельний обіг України має тенденцію до зростання. У 2007 році він збільшився порівняно з 2006 роком на 28,4 млрд дол. та склав 110098 млн дол. США (експорт — 49262 млн дол. США, імпорт — 60837 млн дол. США) [1].

Експорт у 2007 році збільшився порівняно з 2006 роком на 28 %, імпорт — 41 %. (Рис. 1).

Імпорт товарів, оподаткованих митом, у 2007 р. проти 2006 р. збільшився на 38 %, оподаткованих акцизним збором — у 1,7 рази. Оподаткованих податком на додану вартість у грошовій формі — на 34 %.

Серед найбільших торгівельних партнерів України виступають Російська Федерація та Німеччина. Спостерігається тенденція активізації торгівлі з Китаєм,

Польщею, Південною Кореєю, Сирією, Угорщиною, Казахстаном тощо. У 2007 році проти 2006 року збільшилися обсяги імпорту з Туркменістану (на 2649 млн дол. США), Казахстану (на 812 млн дол. США), Білорусі (на 189 млн дол. США), Узбекистану (на 185 млн дол. США), Німеччини (на 1559 млн дол. США), Китаю (на 999 млн дол. США), Польщі (на 799 млн дол. США), Південної Кореї (на 630 млн дол. США); експорту до Казахстану (на 608 млн дол. США), Білорусі (на 339 млн дол. США), Туреччини (на 1259 млн дол. США), Німеччини (на 360 млн дол. США), Польщі (на 293 млн дол. США), Угорщини (на 289 млн дол. США), Сирії (на 245 млн дол. США) [1].

Основа зовнішньоторговельного обігу становлять паливно-енергетичні товари, машини, устаткування, продукція хімічної промисловості, продовольчі товари, сільськогосподарська продукція, метали та вироби з них.

Щодо поповнення Держбюджету слід зазначити позитивну тенденцію зростання надходжень мита, акцизу, податку на додану вартість. Так, у 2007 році порівняно з 2006 роком збільшилась величина митних платежів на 12 954, 6 млн грн (табл. 1) [1].

Тобто Україна формує відносини з СОТ під час зростання свого експортно-імпортного потенціалу та надходжень у Держбюджет. Формування даних взаємовідносин повинні враховувати експортно-імпорту орієнтацію країни, тому найефективнішою їх формою є формування зон вільної торгівлі.

Міжнародна конвенція щодо спрощення та гармонізації митних процедур (Кіото, 18 травня 1973 р.) встановила поняття «вільна економічна зона» («зони-франко»), під якою розуміють частину території країни, на якій товари розглядаються як об'єкти, що знаходяться за межами національної митної території й тому не підлягають митному контролю та оподаткуванню [5].

Термін «зона вільної торгівлі» являє тип міжнародної інтеграції, у межах якої країни-учасниці скасовують митні ставки, податки, збори та кількісні обмеження щодо взаємної торгівлі. За кожною країною залишається право щодо самостійного визначення режимів торгівлі відповідно третіх країн. Поміж країнами-учасницями залишаються митні кордони та пости, які контролюють виникнення товарів, що перетинають митний кордон. У більшості випадків умови зон вільної торгівлі розповсюджуються на всі товари, за виключенням сільськогосподарської продукції [2].

Єдиного визначення зон вільної торгівлі в науці не існує. Але підсумовуючі думку різних економістів

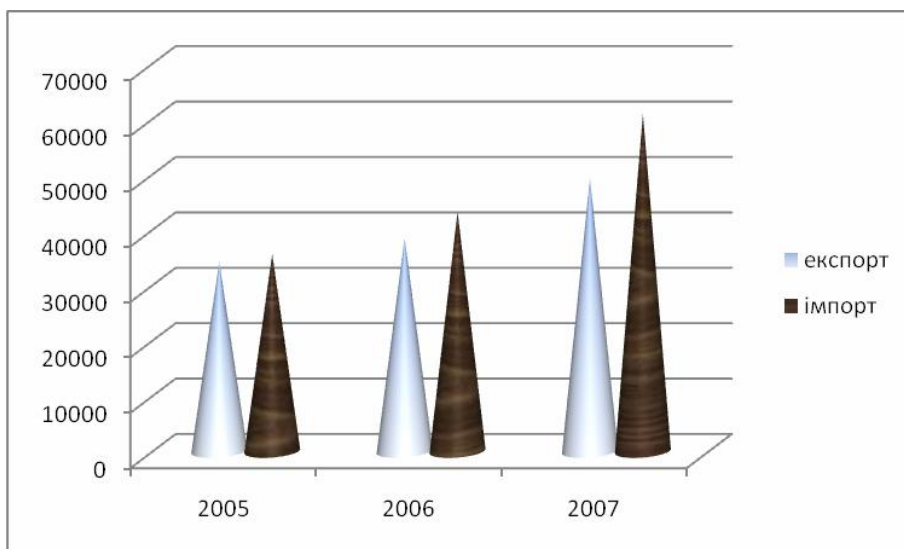


Рис. 1. Тенденції зовнішньоторговельної діяльності України, млн грн

слід дійти до наступного висновку: зона вільної торгівлі — це невід’ємна частина країни; на території зон вільної торгівлі існує система пільг; «вільна зона» є тільки в змісті звільнення від мита та зборів; статус резидента вільних економічних зон не звільняє від існуючого правопорядку; зони вільної торгівлі сприяють до рішення зовнішньоторговельних, загальноекономічних, соціальних, науково-технічних та інших завдань.

Питанням формування зон вільної торгівлі займався ряд учених-економістів. О. Шниров надав аналіз можливих наслідків формування зон вільної торгівлі в Україні, запропонував моделі входження в ЄС [8]. О. Амоша аналізував інформаційне забезпечення процесу формування зон вільної торгівлі [3]. Аль-Берави Омар розробив проєкт інвестування зон вільної торгівлі, В. Адамов надав ґрунтовне визначення зони вільної торгівлі [2]. В. Ляшенко дослідив режими регулювання зовнішньоторговельних операцій [6]. Ю. Макагон, В. Ляшенко надали характеристики регулювання зон вільної торгівлі [7]. Але в роботах цих учених не було відпрацьовано методу формування митних ставок у зонах вільної торгівлі.

Домовленості в рамках ГАТТ/СОТ формують многогранну систему вимог до формування та функціонування зон вільної торгівлі.

По-перше, ВТО дозволяє створення таких зон із режиму найбільшого сприяння (поміж зі створенням митних союзів, ведення прикордонної торгівлі, торговельні преференції щодо країн третього світу). У цих випадках країни-учасники мають більш сприятливі умови для розвитку взаємної торгівлі по зрівнянню з умовами третіх країн.

По-друге, такі угоди членів СОТ повинні підписувати лише іншими країнами-учасниками, тоді як зі странами-неучасниками — тільки у порядку виключення, хоча в практиці використання цієї вимоги не завжди реально відбувається.

По-третє, перехід від вільної торгівлі повинен стимулювати торгівлю між даними країнами та не створювати додаткових бар’єрів для третіх країн. Регіональні угоди повинні доповнювати принципи формування багатосторонніх угод торговельної системи в межах СОТ та не протидіяти їй.

По-четверте, вільна торгівля товарами повинна бути взаємною та охоплювати головну долю товарообігу між країнами, включаючи основні сектора економічної діяльності. Також це стосується торгівлі послугами: вона повинна охоплювати багато секторів, не виключаючи ні один зі засобів надання послуг.

По-п’яте, перехід зон вільної торгівлі повинен здійснюватися на протязі певного періоду часу, який може бути більше ніж десять років лише у виключних випадках. Вважається, що це достатній термін (десять років), щоб більшість національних виробників адаптувалася до нових умов конкуренції.

Зони вільної торгівлі можна класифікувати за низкою признаков, а саме: 1) кількість країн-учасниць; 2) рівні економічного розвитку; 3) розміри національних економік країн; 4) характер впливу на національну економіку; 5) терміновість періоду переходу до вільної торгівлі; 6) ступінь реальної економічної взаємозалежності країн; 7) роль політичних факторів; 8) традиції, цінності, норми регіонального інтеграційного процесу.

Зони вільної торгівлі можуть розглядатися як одна з проміжних форм міжнародної інтеграції, як механізм переходу до більш складних та розвинутих форм економічної взаємодії країн. З цієї точки зору можна виділити три цільові моделі вільної торгівлі:

а) **як початковий етап більш глибокої інтеграції**, перехід від митного союзу, спільного ринку, економічному та валютному союзу країн;

б) **як метод підготовки та адаптації до вступу і інші інтеграційні об’єднання** (Європейська

Таблиця 1

Стан справляння митних платежів у розрізі податків та зборів, млн грн [1]

Вид платежу	2005 рік	2006 рік	2007 рік	Абсолютне
ПДВ	23001,4	31900,5	41700,0	+ 9799,3
Акциз	502,0	916,2	1332,1	+415,9
Мито	6518,2	7246,0	9880,5	+ 2635,5
Митні збори	883,6	1004,5	1069,2	+ 64,7
Єдиний збір	68,7	81,5	103,1	+ 21,6
Інші	27,2	26,1	34,8	+ 8,7
Разом	31001,1	41173,9	54119,5	+ 12945,6

угода з центральноевропейськими країнами, Автономні торговельні заходи ЄС для західнобалканських країн, Угода між західнобалканськими країнами);

в) як **самодостатню модель**, яка не передбачає інтеграцію з іншими країнами та перехід до більш розвинутих форм інтеграції.

Перша модель передбачає рух до певної визначеності світових ринків, може бути засобом протекціоналізму для певних сфер та галузей економіки. Тому внутрішні фактори структурних зрушень у рамках митних союзів повинні бути достатніми, щоб передбачити можливість зупинки соціально-економічного розвитку країн-учасниць. Найбільш ефективна та визначена ця модель для країн з достатньо високим рівнем соціально-економічного розвитку. Виконання ж її для країн з невисоким рівнем соціально-економічного розвитку, недостатньо розвинутою структурою національного виробництва, як правило, доволі швидко вичерпує себе.

Другу модель підсилює конкурентний тиск на внутрішніх виробників, тобто підвищує ефективність національного виробництва в цілому. Таким чином, вона сприяє зростанню конкурентоспроможності національної економіки, створює умови для вступу в більш вимогливі до розвитку міжнародної інтеграції організації. Тому для розвинутих країн та країн з перехідною економікою використовувати доцільно зони вільної торгівлі з добре обміркованою трансформацією системи захисту національних виробників. Тому ця модель є найбільш оптимальною для достатньо швидкої адаптації до вимог зовнішнього ринку.

Найбільшого розвитку (щодо кількості країн-учасниць) набула третя модель зон вільної торгівлі. Одночасно ця модель дозволяє вирішувати декілька завдань: поглиблення інтеграції національної економіки у світове господарство, збереження високого ступеню свободи до формування та зміни зовнішньоекономічних пріоритетів, можливість переходу до першої та другої моделі. Перехідний період для відкриття українських ринків, протягом якого бізнес зможе адаптуватися до нових умов, може тривати від двох до п'яти років.

Українські митні тарифи достатньо низькі, тому вони не можуть бути головним бар'єром для вітчиз-

няних товарів на ринках Європейського Союзу. Бар'єром є різниця в технічних та санітарних стандартах, система стандартизації та сертифікації та викривлення умов конкуренції (наприклад, форма державної допомоги, яка надається підприємствам та галузям).

Адаптація до стандартів та вимог Європейського Союзу дозволить скасувати бар'єри в короткостроковий термін та покращити перспективи та доступ до ринків ЄС — у середньостроковий термін. Але й у даному випадку класична зона вільної торгівлі буде мати позитивний обмежуючий вплив на економіку України.

На сьогоднішній момент Україні доцільно використовувати третю модель, а саме формування зон вільної торгівлі. Головна мета для України є встановлення пріоритетних ставок у рамках зон вільної торгівлі з врахуванням підтримки малого та середнього бізнесу та розвиток пріоритетних для України галузей економіки. Вибір сфери розвитку повинен здійснюватися колегіально: Верховною Радою Союзу підприємців та ряду провідних економістів. Деякі вразливі сектори економіки (сільське господарство) можуть бути взагалі виключені із зон вільної торгівлі. Водночас ринки промисловості товарів можуть бути відкриті поступово. Митні тарифи з української сторони будуть знижуватися поступово, тоді як ЄС скасують їх негайно після вступу в силу угоди.

З урахуванням провідних учених та органів влади, а також зарубіжного досвіду необхідно розраховувати **середні митні ставки** на кожен вид продукції зовнішньоекономічної діяльності в зонах вільної торгівлі. Величину цих ставок доцільно порівняти з прогнозом економічного зростання, а саме — буде зростання чи спад виробництва. Середня митна ставка може розраховуватися за формулою

$$P_c = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n}, \text{ де}$$

P_c — середня митна ставка;

P_i — i -та митна ставка (тобто оцінка i -го експерта);

n — кількість оцінок та експертів.

В основі розрахунку ставок можна покласти **метод соціологічного опитування ряду підприємців**, суспільних діячів та депутатів Верховної Ради. У майбутньому здійснювати розрахунок середнє арифметичного значення ставок та аналіз впливу розрахункової величини на валовий національний продукт.

На кожний вид продукції доцільно здійснювати індивідуальний аналіз, визначення пріоритетності та розрахунок середнє арифметичного значення ставки. На першому етапі визначення митних ставок для зон вільної торгівлі в Україні доцільно запропонувати сформувати робочу групу, яка повинна займатися розробкою етапів входження України в ЄС. Даній групі доцільно запропонувати проаналізувати існуючі ставки по країнам з подібною економікою та визначити вплив ставок на економічний розвиток.

Після аналізу зарубіжного досвіду доцільно визначити декілька варіантів ставок для групи респондентів. Ставки, які пропонуються для аналізу, повинні враховувати пріоритети розвитку окремих галузей, тобто економічний курс розвитку держави. Кількість респондентів не повинна бути надто високою, тобто не більше тисячі чоловік, що б не знижувати якість розрахунків.

При цьому інтервал оцінки не повинен бути великим та необхідно визначити межі оцінки. Наприклад, ставка пропонується в межах 10 та 15 %, крок повинен бути 1%. Далі необхідно розробити анкету для опитування респондентів. Анкета повинна включати в себе назву виробу, варіанти ставок та давати можливість не погодитись з наданими пропозиціями, висловити власну думку. У випадку, коли більшість респондентів не погодиться з межами ставок, доцільно переглянути межі. Метод соціологічного опитування дозволить демократично визначити величину митних ставок у зонах вільної торгівлі.

Слід зазначити також необхідність встановлення спеціальних ставок щодо імпорту продукції низької якості, тобто доцільно прогресивно збільшувати ставки мита на товари з низькою якістю товарів.

В Україні посиленням конкуренції, під час входження нових продавців товарів та послуг, будуть незадоволені галузеві групи лобювання, представники вразливих галузей економіки (харчова, легка ті хімічна промисловість). Водночас українські металургійні підприємства, виробники залізної руди та трейдори металолому є представниками суспільства, які позитивно відносяться до інтеграції України до європейських та світових ринків. Вступ до СОТ (скасовує квоти на торгівлю металопродукцією) та гармонізація стандартів в рамках зон вільної торгівлі дозволить уникнути тарифних та нетарифних обмежень та розширити присутність на ринках Європейського Союзу. Тарифні ставки в зоні вільної торгівлі доцільно визначити з урахуванням державної політики держави та інтересів найбільшої групи підприємців.

Найбільший вплив буде набувати група інтересів,

яка представлена чиновниками різних рівнів (бюрократія). Тими, хто буде здійснювати регуляторну реформу, реформувати систему стандартизації та сертифікації і систему контролю над якістю сільськогосподарської продукції. Практичної реалізації ідеї зони вільної торгівлі можуть протидіяти представники міністерств, які зацікавлені в збереженні митних тарифів на зовнішньоторговельні операції для поповнення держбюджету.

4. Висновки.

Формування інтеграційних відносин України доцільно проводити з використанням третьої моделі інтеграції, тобто створення зон вільної торгівлі. При цьому ставки мита в них повинні бути визначені з урахуванням зарубіжного досвіду країн, економічний стан яких подібний до української економіки.

Величина ставок повинна визначатись за методом соціологічного опитування ряду незалежних експертів, які є суспільними діячами, представниками різних груп інтересів та фахівцями в даній галузі. Даний метод дозволить демократично визначити ставки оподаткування, які будуть сприяти економічному розвитку країни та стануть оптимальними для більшості галузей економіки, урахують інтереси вразливих галузей.

При формуванні зони вільної торгівлі з ЄС слід урахувати особливості взаємозв'язку з Росією як одним з найбільших торговельних партнерів та створити взаємовигідні умови щодо проведення експортно-імпортних операцій у цій зоні.

Література

1. Підсумки роботи митних органів України за 2005—2007 рр. 2. **Адамов В. Е.** Статистическая оценка экономической эффективности производства / В. Е. Адамов // Статистическое изучение экономической эффективности общественного производства. — Наука. — 1977. — С. 117—141. 3. **Амоша А. И.** Информированность населения Донецка о создании свободной экономической зоны / А. И. Амоша, Е. Воловодова, Е. Э. Копатько // Экономика Украины. — 1993. — № 1. — С. 90—92. 4. **Баширов И. Х.** Свободные экономические зоны: мировой опыт и СНГ : практ. пособ. / И. Х. Баширов, А. И. Барановский, М. М. Туриянская. — Донецк, 1993. — 72 с. 5. **Беляцкий С.** Международная экономическая взаимосвязь и взаимозависимость: проблемы, тенденции / С. Беляцкий // Экономика Украины. — 1994. — № 9. — С. 21—26. 6. **Ляшенко В. И.** Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В. И. Ляшенко. — Донецк : ДонНТУ, 2006. — 668 с. 7. **Макогон Ю. В.** Региональные экономические связи и свободные экономические зоны: учеб. / Ю. В. Макогон, В. И. Ляшенко, В. А. Кравченко. — Донецк, 2003. — 342 с. 8. **Шныров А.** Зоны свободной торговли в мировой экономике / А. Шныров // Зеркало недели. — 2007. — № 8 (637). — С. 1—4. 9. **www.korrespondent.net**