

Процал Ю.В.

викладач,

Автотранспортний коледж

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ – КРОК ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄС

Створення ЗВТ між Україною та ЄС відповідає державній політиці нашої держави, адже курс на вступ до Європейського Союзу є головним зовнішньополітичним пріоритетом України. Після визнання української економіки як ринкової та вступу України до Світової організації торгівлі переговори про створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС набули особливої актуальності.

Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність правилам та регламентам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС. Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС набула чинності 1 січня 2016 року.

Створення ЗВТ між Україною та ЄС відбуватиметься поступово, протягом 10 років. Результатами запровадження ЗВТ між Україною та ЄС стануть тісна економічна інтеграція, створення практично таких же умов для торгівлі між Україною та ЄС, що мають місце у торгівлі всередині Союзу, покращення інвестиційного клімату та прозоріші правила ведення бізнесу в Україні, збільшення вибору, підвищення безпечності та якості товарів, зниження цін для українських споживачів, можливість доступ українських підприємств, крім ринку ЄС, до ринків третіх країн у зв'язку з переходом на прийняті в усьому світі стандарти.

Що стосується зниження ввізних мит на європейську продукцію, то набуття чинності ЗВТ не призвело до великого напливу європейських товарів. Нульові мита були введені тільки на 70% всіх імпортованих товарів, для решти товарів діють перехідні періоди або режим обмежень. Ще одна з причин – девальвація гривні, через яку українські товари стали дешевшими і конкурентоздатні в порівнянні з європейськими.

Головні переваги для України в укладанні Договору про ЗВТ з ЄС – це відкриття європейського ринку для українських виробників, зростання привабливості країни для іноземних інвесторів, а також у

можливість вирішувати торгові суперечки згідно з правилами Світової організації торгівлі.

Дослідивши звіти Державної служби статистики України про стан зовнішньоекономічних відносин із країнами Європейського Союзу в I півріччі 2016 року вже можна зробити певні висновки.

За I півріччя 2016 р. експорт товарів до країн ЄС становив 6516,9 млн.дол. США і збільшився порівняно з I півріччям 2015 р. на 6,7% (на 412,1 млн.дол.), імпорт – відповідно 7671,6 млн.дол. та збільшився на 2,8% (на 206,7 млн.дол.). Негативне сальдо становило 1154,7 млн.дол. (у I півріччі 2015 р. також негативне – 1360,1 млн.дол.).

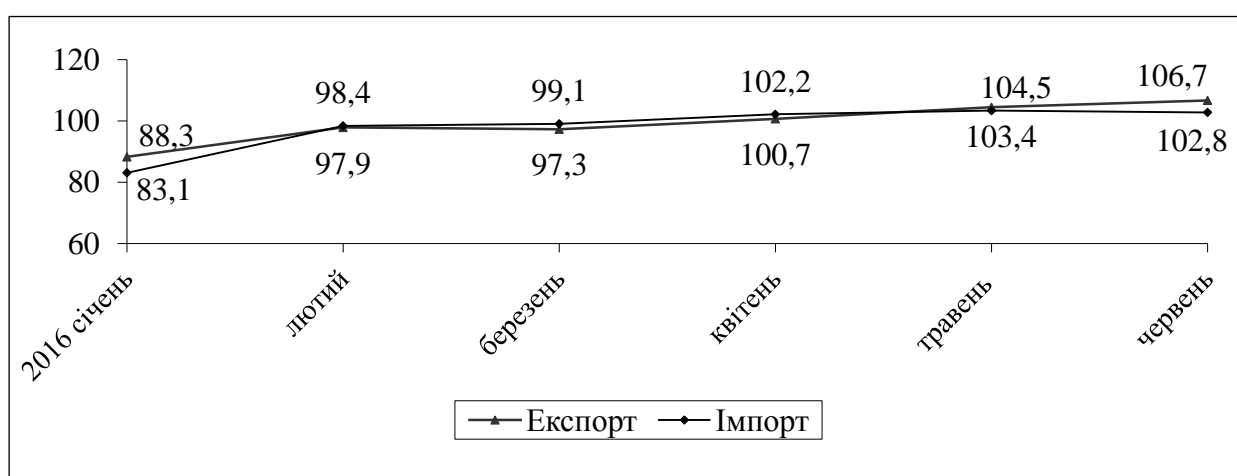


Рис. 1. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту товарів із країнами ЄС (у % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком)

Джерело: [3]

У загальному обсязі зовнішньоторговельних операцій частка країн ЄС порівняно з I півріччям 2015р. збільшилась і становила в експорті 39,2%, в імпорті – 44,3% (за I півріччя 2015р. відповідно 32,8% і 40,9%).

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 31,5% від загального обсягу експорту, чорні метали та вироби з них – 21,8%, електричні та механічні машини – 14,8% [3, с. 1].

У I півріччі 2016р. експорт послуг до країн ЄС становив 1414,6 млн.дол. США і зменшився порівняно з I півріччям 2015р. на 1,7% (на 24,3 млн.дол.), імпорт – відповідно 1013,1 млн.дол. та зменшився на 13,9% (на 163,0 млн.дол.).

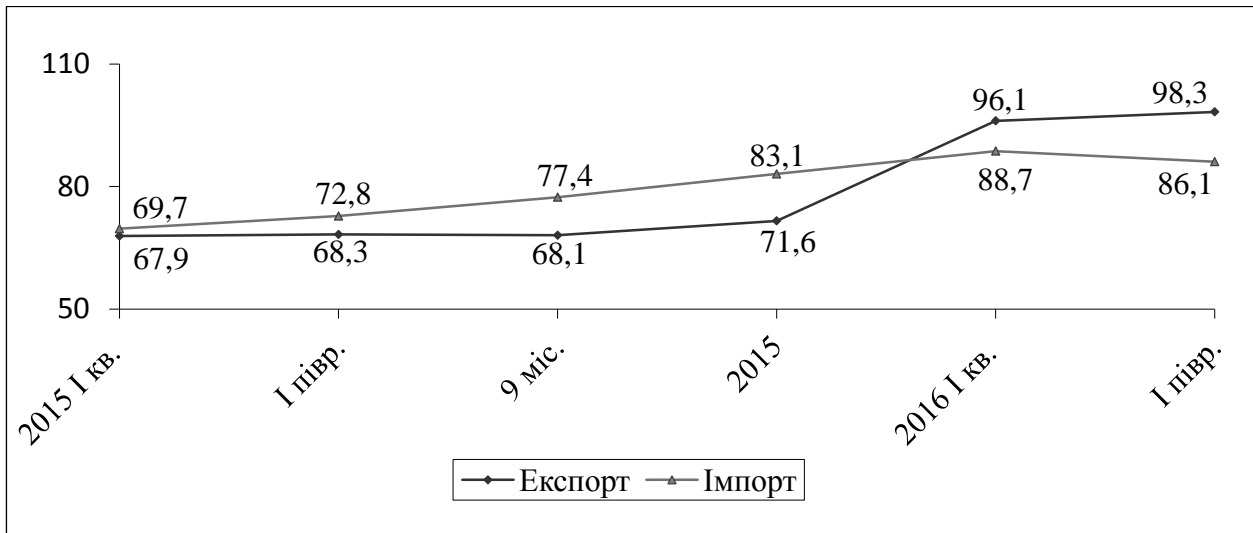


Рис. 2. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту послуг із країнами ЄС (у % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком)

Джерело: [3]

Частка послуг, наданих країнам ЄС, збільшилась у загальному обсязі експорту послуг і становила 31,4%, в імпорті зменшилась і склала 44,3% (у I півріччі 2015 р. відповідно 30,9% та 45,7%). Позитивне сальдо становило 401,5 млн. дол. (у I півріччі 2015 р. – 262,7 млн. дол.).

Частка послуг, наданих країнам ЄС, збільшилась у загальному обсязі експорту послуг і становила 31,4%, в імпорті зменшилась і склала 44,3% (у I півріччі 2015 р. відповідно 30,9% та 45,7%).

Найбільші обсяги експорту країнам ЄС припадали на транспортні послуги – 36,1% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС, з переробки матеріальних ресурсів – 23,2%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 21,7% та ділові – 11,3% [3, с. 2]

Але разом з тим вітчизняні підприємці зіштовхнулися з рядом перешкод при експорті продукції в країни ЄС. Основні з них: низькі квоти на певну продукцію, наявність посередників, які збільшують ціни на продукцію, недосконала логістична система. Все це вимагає ґрунтовних наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Брутян К. С. Аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64904>
2. Фіалко А. Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vwww.ucerps.org.ua/ua/>
3. Матеріали офіційного веб-сайту Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Якою буде зона вільної торгівлі (ГВЗВТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa-torgivlia.org.ua/about-fta/>
5. Хто є хто в Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europa.eu.int/comm/igc2000/dialogue/info/offdoc>
6. Матеріали офіційного урядового сайту Урядовий портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
7. Якою буде зона вільної торгівлі (ГВЗВТ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa-torgivlia.org.ua/about-fta/>

Самсонова Л.В.

аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН

У сучасних умовах широкого поширення набули неінвестиційні форми міжнародного виробництва, які базуються на використанні різноманітних контрактних відносин. Вони характеризуються формуванням міжнародної виробничої та науково-технологічної кооперації, за якої кордони перетинають результати творчої діяльності, нові знання, досвід, технічні проекти та інше. Придбання та освоєння технологій приймаючою фірмою, чи-то у виробництві, продукті чи збуті, не є рідкісним явищем і відповідає ролі, яку ці фірми відіграють у ланцюгу створення доданої вартості [1, с. 97].

Якщо партнери є представниками країн, що перебувають на різних стадіях економічного розвитку (країни з розвинутою економікою, та країни, що розвиваються або країни з перехідною економікою), то їх мотиви та цілі значно відрізняються. Кооперація з підприємствами з промислово розвинутих країн дає можливість компаніям з країн, що розвиваються збільшити виробничі потужності, отримати технології, досвід і знання в сфері управління, маркетингу та інші спеціальні знання. Наприклад, приймаюча компанія може потрапити у вузьку нішу спеціалізації, завдяки чому вона перетвориться у високо технологічного виробника певного продукту і зможе збільшити свої прибутки за рахунок ефекту масштабу [2, с. 143].

В цілому для країн, що розвиваються та для країн з перехідною економікою контрактні відносини вигідні тим, що вони дозволяють: освоїти нові технології за допомогою більш сучасного обладнання; отримати ліцензії, ноу-хау та знання в сфері менеджменту; інтегрувати