Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки Програми розвитку ООН

НАСЛІДКИ ВСТУПУ ДО СОТ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: ОЦІНКА ЦІНОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Київ-2007

Аналітично-дорадчий центр
Блакитної стрічки ПРООН

Наслідки вступу до СОТ для української економіки: оцінка цінової конкурентоспроможності

м. Київ
Травень 2007 року

Автори: Алі Баяр
Ірина Кобута
Євген Шкарбан
Віталій Жигадло
Олександр Шевцов

Наслідки вступу до СОТ для української економіки: оцінка цінової конкурентоспроможності.
Алі Баяр, Ірина Кобута, Євген Шкарбан, Віталій Жигадло, Олександр Шевцов – К.: 2007. – 39 с.

У даній брошурі подано результати дослідження наслідків вступу до СОТ для провідних галузей економіки України, яке базується на оцінці цінової конкурентоспроможності основних товарів національного виробництва. Дослідження проведено Аналітично-дорадчим центром Блакитної стрічки Програми розвитку ООН за участю іноземних та вітчизняних експертів на запит Комітету з питань європейської інтеграції Верховної Ради України. Виклад дослідження, обраний авторами, дозволить легко сприйняти матеріал як професіоналам, так і всім, хто цікавиться цією важливою та складною темою.

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

Алі Баяр — професор економіки (Університет м. Брюссель), президент „EcoModNet" (міжнародна незалежна неприбуткова дослідницько-освітня мережа, що поширює використання новітніх методик моделювання у політичному аналізі, прогнозуванні та розробленні політики)

Ірина Кобута — керівник групи з міжнародної інтеграції Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН, кандидат економічних наук

Євген Шкарбан — експерт з міжнародної торгівлі

Віталій Жигадло — аналітик Аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки ПРООН

Олександр Шевцов — радник ПРООН в Україні

Автори висловлюють подяку за підтримку та сприяння у проведенні цього дослідження та виданні публікації:

Наталії Прокопович — голові Комітету з питань європейської інтеграції Верховної Ради України, народному депутату України,

Сергію Плотяну — завідувачу секретаріату Комітету з питань європейської інтеграції ВРУ,

Світлані Плачковій — завідувачу секретаріату Комітету з питань європейської інтеграції ВРУ (2002–2006 рр.),

Олександру Кулакову — головному консультанту Комітету з питань європейської інтеграції (2002–2006 рр.),

В'ячеславу Цимбалу — начальнику Департаменту співробітництва з СОТ Міністерства економіки України,

Йоанні Казані-Вишньовецькій — заступнику Постійного представника Програми розвитку ООН в Україні;

аналітикам Аналітично-дорадчого центру ПРООН:

Сергію Бойцуну (за координацію роботи),

Олександру Сікачині (за інформаційну підтримку),

Тетяні Лужанській (за фахове редагування тексту).

ЗМІСТ

РЕЗЮМЕ 2
1. ВСТУП 3
Політики та інституції 4
Доступ до ринків 5
Врегулювання суперечок 5
2. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПРОДУКТИ 6
2.1. Вступ 6
2.2. Методика аналізу та використані дані 7
2.3. Результати для окремих товарів 8
Пшениця 8
Кукурудза 9
Ячмінь 10
Насіння соняшника 11
Цукор 12
Молоко та молочна продукція 13
Яловичина 15
Свинина 15
Продукція птахівництва 16
2.4. Висновки стосовно сільськогосподарської продукції 18
3. ПРОМИСЛОВІ ТОВАРИ 21
3.1. Вступ 21
3.2. Методика аналізу та використані дані 22
3.3. Результати по конкретних продуктах 23
Залізна руда 23
Кокс 24
Чавун 26
Одяг 27
Залізничні вагони 28
Аміак 29
Мінеральні добрива. Карбамід (сечовина) 30
Металевий прокат 31
3.4. Висновки стосовно промислових товарів 33
БІБЛІОГРАФІЯ 35

РЕЗЮМЕ

Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі, поточних та зв'язаних тарифів в рамках членства у СОТ, внутрішніх та світових цін за 2001–2006 рр. показав, що позиції більшості важливих для економіки країни сільськогосподарських та промислових товарів в результаті вступу України до СОТ не постраждають.

Репрезентативність проаналізованих сільськогосподарських товарів (70% валової продукції сільського господарства) дозволяє стверджувати, що вступ до СОТ не матиме негативного впливу на галузь сільського господарства в цілому. Для сільськогосподарських товарів відносно низький рівень зв'язаних тарифів після вступу до СОТ не створить додаткового тиску на виробників, оскільки основні види продукції сільського господарства за ціною є більш конкурентноздатними, ніж імпортні аналоги. Це відображує той факт, що Україна є нетто-експортером більшості первинної продукції сільського господарства та харчової промисловості. У результаті вступу України до СОТ мають відбутися трансформаційні зміни у політиці державної підтримки сільського господарства та регулювання продовольчих ринків у напрямку створення умов для закріплення та посилення конкурентних переваг сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Лібералізація імпортного режиму стане поштовхом для подальшого підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та конкурентноздатності вітчизняної продукції.

Більшість галузей промисловості вже працюють в умовах, які відповідають зобов'язанням України з вступу до СОТ. Нині, на відміну від продукції аграрного сектора та харчової промисловості, більшість діючих ставок мита на промислову продукцію практично відповідають рівню зв'язаних (наприклад, залізна руда, кокс, одяг, прокат) або навіть нижчі за зв'язані ставки ввізного мита, що стануть чинними після вступу до СОТ (наприклад, залізничні вагони (цистерни), аміак, сечовина).

Для проаналізованих промислових товарів цінова різниця є від'ємною, тобто ціни вітчизняних товарів нижчі, ніж закордонні. Навіть в ті роки, коли цінова різниця на окремі види товарів не була від'ємною, обсяги експорту продукції з України перевищували обсяги імпорту, що свідчить про те, що Україна є нетто-експортером більшості видів промислової продукції, зокрема продукції гірничо-металургійного комплексу та хімічної промисловості. Запобігти зниженню конкурентоспроможності української промислової продукції можна, впровадивши енергозберігаючі технології виробництва, що потребує розроблення та реалізації відповідної державної програми.

Результати дослідження доводять, що більшість важливих сільськогосподарських та промислових товарів українського виробництва, як і раніше, збережуть конкурентноздатність на світових ринках. Вона навіть підвищиться, якщо Україна буде в змозі продовжити економічні та інституційні реформи, а українські підприємства зможуть реформуватися та оволодіти прогресивною практикою ведення бізнесу, розробити нові продукти та послуги, покращити якість продукції та зменшити оперативні витрати.

1. ВСТУП

Вступ України до СОТ — це складне завдання, до вирішення якого урядовці та бізнес-спільнота мають підходити дуже виважено. На цьому шляху виникає багато важливих питань про місце України в світовій економіці, потенційні переваги та недоліки членства або не членства у СОТ, макроекономічні та галузеві наслідки в обох сценаріях.

В Україні вже введено в дію значну кількість нових законів, які наближають країну до відповідності нормам СОТ. Проте для того, щоб завершити переговори про вступ, Україні, перш за все, слід зосередитися на остаточному впровадженні законодавчих реформ. Мобілізація політичних сил, що стоять за цими законодавчими реформами, міцніша внутрішня підтримка — ось найважливіші компоненти успішного завершення переговорів про вступ до СОТ.

Мета цієї роботи — сформувати оцінку наслідків членства України у СОТ для наступних сільськогосподарських та промислових товарів:

Сільськогосподарські товари	**Промислові товари**
Пшениця	Руда та концентрати залізні
Кукурудза	Кокс
Ячмінь	Чавун
Насіння соняшника	Одяг
Цукор	Залізничний рухомий склад (вагони-цистерни)
Молоко та молочні продукти	Аміак
Яловичина	Карбамід (сечовина)
Свинина	Металевий прокат
Свійська птиця та продукти з неї	

Вибір цих товарів був зроблений за результатом проведення широких та копітких консультацій з експертами та представниками бізнесових кіл. Детально підходи до вибору товарів описано в подальших розділах роботи.

З певних причин процес вступу до СОТ досі був і, певно, й надалі залишатиметься повільним, складним та важким для усіх країн. Кандидатам на членство у СОТ часто доводиться йти на суттєві реформи, щоб привести державні інституції та законодавство у відповідність з принципами і нормами СОТ.

Як видно з досвіду багатьох країн (найближчими за часом є приклади Китаю та Камбоджі), вступ до СОТ може стати впливовим важелем для просування ринкової економіки, важливих регуляторних, інституціональних та економічних реформ, зростання та зайнятості.

Водночас існує загальне розуміння того, що процес вступу занадто громіздкий та обтяжливий для країн-кандидатів. Це сформувало наступні уявлення щодо процесу вступу:

- Процес вступу до СОТ — дорогий та складний
- Процес вступу до СОТ займає все більше часу
- Вступ до СОТ зараз передбачає взяття зобов'язань, які виходять за рамки угод Генеральної Угоди з Торгівлі та Тарифів / СОТ
- Ціна вступу до СОТ постійно зростає
- Процес прийому до СОТ майже не враховує специфіки країн-кандидатів або їх потреб в спеціальному чи диференційованому розгляді

Все ж найголовніше питання не в тому, зростає ціна вступу до СОТ чи ні, а в тому, чи варто її платити з огляду на потенційний вплив членства на розвиток. Членство у СОТ дійсно передбачає певні витрати на фінансове та економічне врегулювання. Однак досвід країн, які вступили до СОТ раніше, свідчить, що вигода в кілька разів перевищує витрати. Довгострокові економічні переваги членства у СОТ, зокрема, для зайнятості, зростання та процвітання можуть бути дуже великими.

Питання членства слід розглядати в контексті процесу міжнародної регіональної інтеграції, що триває. Україна не може процвітати ізольовано від всього світу. Ті процеси, які відбуваються зараз та триватимуть у майбутньому як в найближчому до України середовищі (ЄС та Росія), так і в глобальному масштабі (особливо в Азії, Північній та Південній Америці) вочевидь впливатимуть на привабливість будь-яких варіантів вибору.

Зрозуміло, що вступ до СОТ посилить конкурентне навантаження на деякі сектори української економіки. Іноземні інституції можуть принести прямі інвестиції, передові навички управління та ділову практику. Якщо інституції України виявляться спроможними до реформування та оволодіння сучасними способами ведення бізнесу, розроблення нових продуктів та послуг, покращення якості та зниження оперативних витрат, вони зможуть змагатися зі своїми іноземними конкурентами. Тому новий формат, який з'явиться після вступу до СОТ, стане корисним для розвитку українських компаній, дозволить їм постачати споживачам більш ефективні та зручні товари та послуги, від чого виграє українська економіка в цілому.

Членство у СОТ має чотири основні переваги:

1. посилення національних політик, інституцій та їх можливостей у міжнародній торгівлі товарами і послугами, що є необхідною умовою для вступу до СОТ;
2. полегшення ринкового доступу до головних експортних ринків та посилення його безпеки;
3. доступ до механізмів розв'язання суперечок у торговельних питаннях;
4. місце за столом: члени СОТ встановлюють правила, за якими здійснюється більша частина світової торгівлі.

Політики та інституції

Навіть за значних розбіжностей в процедурному та інституціональному середовищі країн-кандидатів на вступ, багато країн зустрічаються з однаковими труднощами під час створення інституцій, необхідних для виконання зобов'язань з вступу до СОТ. Мабуть, головною з цих проблем є необхідність введення законів та інституцій для роботи приватних підприємств та ринків, вільних від державного регулювання, за винятком заходів, безпосередньо передбачених правилами СОТ, наприклад, у відношенні стандартів, санітарних та фітосанітарних норм, прав на інтелектуальну власність та порядку державної торгівлі.

Не менш важливим для економіки країни є забезпечення більшої стабільності комерційної політики, що є наслідком додержання правил СОТ та юридично обов'язкових до виконання угод. Стабільність важлива як для національних виробників, так і для експортерів з інших країн, які хотіли б одержати доступ до ринків цих економік. Дотримання положень СОТ, наприклад, відносно зв'язаних тарифів, а також визначення умов щодо прямих іноземних інвестицій в угодах з надання послуг, покращить ефективність та продуктивність країн-кандидатів.

Членство у СОТ дає також країнам-кандидатам можливість введення сучасних, достатньо ліберальних торговельних режимів. Хоча торговельні режими можуть значно відрізнятися у різних країнах, що претендують на вступ до СОТ, у багатьох з них прийнято відносно низькі тарифи та скасовано серйозні формальні нетарифні бар'єри. Для цих країн членство дає можливість встановити ці режими, прийнявши законодавчі зобов'язання

стосовно зв'язування тарифних рівнів. Це не тільки дозволяє їм скористатися вигодами ліберальнішої торгівлі, а й створює першу лінію захисту від внутрішнього протекціоністського тиску, який існує в усіх ринкових економіках.

Доступ до ринків

Існує два аспекти ринкового доступу, які мають велике значення для країн-кандидатів на вступ. По-перше, це подовження постійного та безумовного статусу країн з режимом найбільшого сприяння, що є складовою частиною членства у СОТ. Сьогодні країни, які не входять до СОТ, можуть отримати статус найбільшого сприяння від головних торговельних партнерів на власний розсуд останніх. Проте не існує жодних гарантій того, що цей статус буде подовжено і в майбутньому. По-друге, є достатньо доказів того, що кількість антидемпінгових дій проти країн, які не є членами СОТ, значно більша, ніж проти членів СОТ.

Врегулювання суперечок

Доступ до об'єктивного та обов'язкового механізму вирішення суперечок, рішення якого виконуються майже завжди, є дуже важливою потенційною перевагою для економік здебільшого малих країн-кандидатів, добробут яких значною мірою залежить від міжнародної торгівлі. Механізм вирішення суперечок в рамках СОТ довів свою дієздатність, надаючи країнам-членам СОТ змогу одержати відшкодування за позовами проти дій інших членів, що призвели до збитків у торгівлі.

2. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПРОДУКТИ

2.1. Вступ

Сільське господарство завжди було дуже складним та важким пунктом у переговорах в рамках Світової організації торгівлі. Для України сільське господарство та харчова галузь теж мають велике значення, оскільки вони забезпечують 20% валового внутрішнього продукту країни.

Ще до Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів регулювання міжнародної сільськогосподарської торгівлі було значно м'якшим порівняно з загальними правилами Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1947 року. За результатами Уругвайського раунду було підписано Угоду про сільське господарство, яка стала програмою реформ щодо лібералізації торгівлі сільськогосподарськими товарами згідно з правилами та принципами ГАТТ.

У ході Уругвайського раунду країни-члени СОТ задля формування справедливої та орієнтованої на ринок системи торгівлі сільськогосподарською продукцією домовилися знизити імпортні тарифи та рівень внутрішньої підтримки сільськогосподарських виробників, яка спотворює нормальний процес торгівлі, зменшити бюджетні витрати на субсидування експорту та обсяги сільськогосподарських продуктів, на які поширюються експортні субсидії (див. таблицю 1).

Таблиця 1. Зниження сільськогосподарських субсидій та рівня внутрішнього захисту ринку за результатами Уругвайського раунду переговорів СОТ.

	Розвинуті країни 6 років: 1995–2000	Країни, що розвиваються 10 років: 1995–2004
Імпортні тарифи: середнє зниження для всіх сільськогосподарських продуктів	-36%	-24%
Внутрішня підтримка: Зменшення Сукупного виміру підтримки (програми жовтої скриньки)	-20%	-13%
Експортні субсидії:		
а) обсяг бюджетних витрат	-36%	-24%
б) обсяги експорту, що субсидується	-21%	-14%

Як кандидат у члени СОТ, Україна має дотримуватися принципів та рішень цієї міжнародної організації.

Після отримання Україною статусу члена СОТ відповідно до консолідованої тарифної пропозиції середньоарифметична ставка ввізного мита на сільськогосподарську продукцію зменшиться з 13,84% до 11,16%.[1]

Найвищі ставки імпортних тарифів для сільськогосподарських та харчових продуктів (групи 1-24 УКТ ЗЕД) буде встановлено для цукру (де ставка дорівнюватиме 50%) та для олії (30%). Після отримання Україною членства у СОТ будуть використовуватися лише адвалерні

[1] Інформаційно-аналітичні матеріали з питань вступу України до СОТ. Міністерство економіки України, 2006 р. – 19 с.

ставки митних тарифів замість комбінованих та спеціальних, що діють зараз на окремі групи товарів.

Також після вступу до СОТ Україна не зможе субсидіювати експорт. Відмова від експортних субсидій є важливим внеском у поширення принципів СОТ з лібералізації торгівлі сільськогосподарськими товарами. Справа в тому, що на міжнародному рівні ціна на сільськогосподарські продукти здебільшого занижена через те, що розвинуті країни субсидують експорт. З цієї причини можливості України зі збільшення експорту сільськогосподарських продуктів обмежені, але в той же час повне скасування підтримки експорту у країнах-членах СОТ сприятиме зростанню світових цін та розширить можливості України з використання конкурентних переваг при експорті товарів сільськогосподарського виробництва.

Вступаючи до СОТ, країни також беруть на себе зобов'язання зі зниження максимального рівня підтримки сільськогосподарської галузі через програми "жовтої скриньки", але водночас за ними залишається право необмеженої підтримки галузі через програми "зеленої скриньки".

Зобов'язання України стосовно зменшення внутрішньої підтримки та відмови від субсидій для експорту не матиме безпосереднього впливу на сільське господарство, оскільки дозволений ліміт підтримки значно перевищує підтримку, яка зараз фактично надається, а експортні субсидії не надавалися раніше й не надаються сьогодні.

Зниження ставок імпортних тарифів — це основний фактор, який може вплинути на ситуацію в галузі сільського господарства у результаті вступу країни до СОТ.

В дослідженні проаналізовано вплив зниження ставок імпортних тарифів та рівень цінової конкурентноздатності 10 основних сільськогосподарських товарів: пшениці, кукурудзи, ячменю, соняшника, цукру, яловичини, свинини, молока, продукції птахівництва (м'яса птиці та яєць). Ці продукти становлять майже 70% від валового виробництва продукції сільського господарства, у виробництві цих видів продукції зайнято близько 4 мільйонів працівників, тобто більше половини працездатного населення, яке проживає в сільській місцевості. У виробництво та перероблення цих продуктів за останні 10 років надійшло близько 600 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (або 45% від загальних іноземних інвестицій в сільське господарство та харчову промисловість) та близько 4 млрд. грн. внутрішніх інвестицій в основний капітал.

2.2. Методика аналізу та використані дані

Аналіз впливу тарифів та цінової конкурентноздатності сільськогосподарських товарів було зроблено за період 1996–2006 років. Такий тривалий період часу надає більшої об'єктивності проведеному аналізу, зважаючи на значні щорічні коливання внутрішньої та світової кон'юнктури ринків сільськогосподарської продукції. Порівнювалися три показники:

1. діючий імпортний тариф для країн, яким Україною надано режим найбільшого сприяння (РНС), в кожному із проаналізованих років (1996–2006 рр.), у відсотках;
2. різниця цін внутрішніх та зовнішніх в кожному із проаналізованих років (1996–2006 рр.), у відсотках;
3. очікуваний зв'язаний[2] тариф, що буде максимальною межею захисту українського ринку відповідного товару після вступу до СОТ, у відсотках.

[2] Зв'язаний тариф: тариф, який буде зафіксовано як максимальну межу захисту ринку, вище якого Україна прийме зобов'язання не підвищувати ставку імпортного тарифу на певний товар у відповідності з домовленостями на переговорах про вступ до СОТ. Оцінка зв'язаних ставок імпортних тарифів, що можуть бути після вступу до СОТ, була зроблена на базі інформації, що повідомлялася у пресі, на конференціях, семінарах та парламентських слуханнях урядовцями.

Для зіставлення даних ставки специфічних імпортних тарифів були конвертовані у свої адвалерні еквіваленти. Для цього використовувалися статистичні дані Державної митної служби України щодо вартості одиниці експорту/імпорту відповідного товару та було зроблено моніторинг законодавчих змін у тарифному регулюванні імпорту аналогічного товару в Україну.

Різниця цін являє собою відсоткове відношення різниці між внутрішніми цінами реалізації продукції сільськогосподарськими виробниками конкретного продукту та зовнішніми цінами (цінами на кордоні України) до відповідних зовнішніх цін (цін на кордоні)[3].

Формули розрахунку (1) та (2) наведені нижче:

$$\Delta P = \frac{P_d - P_w}{P_w} \times 100\% \text{, де (1)}$$

ΔP — різниця ринкових цін
P_d — внутрішня ціна реалізації сільськогосподарськими виробниками
P_w — зовнішня довідкова ціна

$$P_w = P_b \times R_{exc} \times C_q - T \text{, де (2)}$$

P_b — ціна на кордоні України на умовах f.o.b. або c.i.f.
R_{exc} — офіційний обмінний курс НБУ
C_q — коефіцієнт поправки на якість товару
T — витрати на перевезення, зберігання та перероблення у розрахунку на одиницю товару

Якщо різниця цін має мінусове значення, що позначається на графіку нижче нульової відмітки, то за ціною вітчизняна продукція є більш конкурентноздатною порівняно з ціною аналогічного імпортного товару. Якщо різниця цін має позитивне значення, що позначається на графіку вище нульової відмітки, то імпортний товар за ціною дешевше, ніж аналогічний товар вітчизняного виробництва. Перевищення позитивного значення різниці цін над граничним тарифом свідчить, що при сплаті ставки імпортного тарифу імпортна продукція залишатиметься більш конкурентноспроможною за ціною, ніж вітчизняна, а в ситуації, коли позитивне значення різниці цін нижче граничного тарифу, вітчизняний товар залишатиметься більш конкурентонспроможним за ціною порівняно з імпортним після сплати мита.

2.3. Результати для окремих товарів

Пшениця

Аналіз діючих тарифів показав, що високі митні тарифи на рівні 40-50% (у перерахунку на адвалерну ставку) не впливали на ціни вітчизняних сільськогосподарських виробників пшениці, а, відповідно, і на їх доходи від реалізації. Ціни реалізації пшениці протягом аналізованого періоду залишалися низькими, часто навіть нижчими за ціни на

[3] Частково для розрахунків була використана база даних Еквівалента Підтримки Виробника/Еквівалента Підтримки Споживача (PSE/CSE), підготовлена фахівцями проекту ПРООН „Аграрна політика для людського розвитку" для Секретаріату Організації Економічного Співробітництва та Розвитку в 2004 році (див. публікацію „Achieving Ukraine's Agricultural Potential: Stimulating Agricultural growth and Improving Rural Life" Joint Publication by the OECD and the World Bank, 2004).

кордоні (протягом 6 років із 10 проаналізованих). Це є свідченням високої конкурентноздатності української пшениці як експортно-орієнтованого товару. В урожайні роки експорт пшениці стабільно збільшується. В 2005/06 маркетинговому році експортовано 13 млн. тонн зерна (на 25% більше, ніж у 2004/05 МР), в т.ч. 6,4 млн. тонн пшениці.

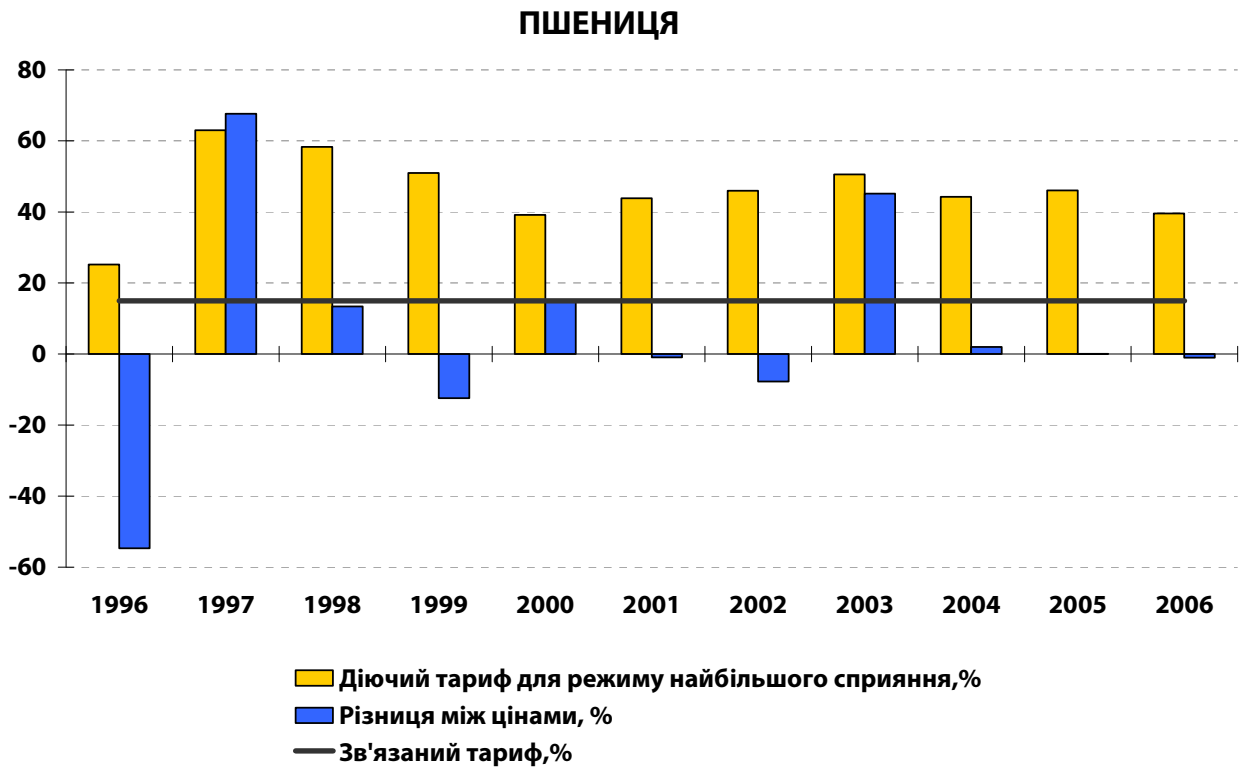

Рис. 1. Пшениця[4]. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Таким чином, рівень захисту внутрішнього ринку пшениці після вступу до СОТ буде достатнім, а зниження імпортного тарифу не вплине на ціни та доходи сільськогосподарських виробників від реалізації пшениці.

Кукурудза

Для кукурудзи зв'язаний імпортний тариф після вступу до СОТ буде встановлено на рівні меншому від рівня діючого тарифу.

[4] Пшениця м'яка (не насіннєва, не для сівби)

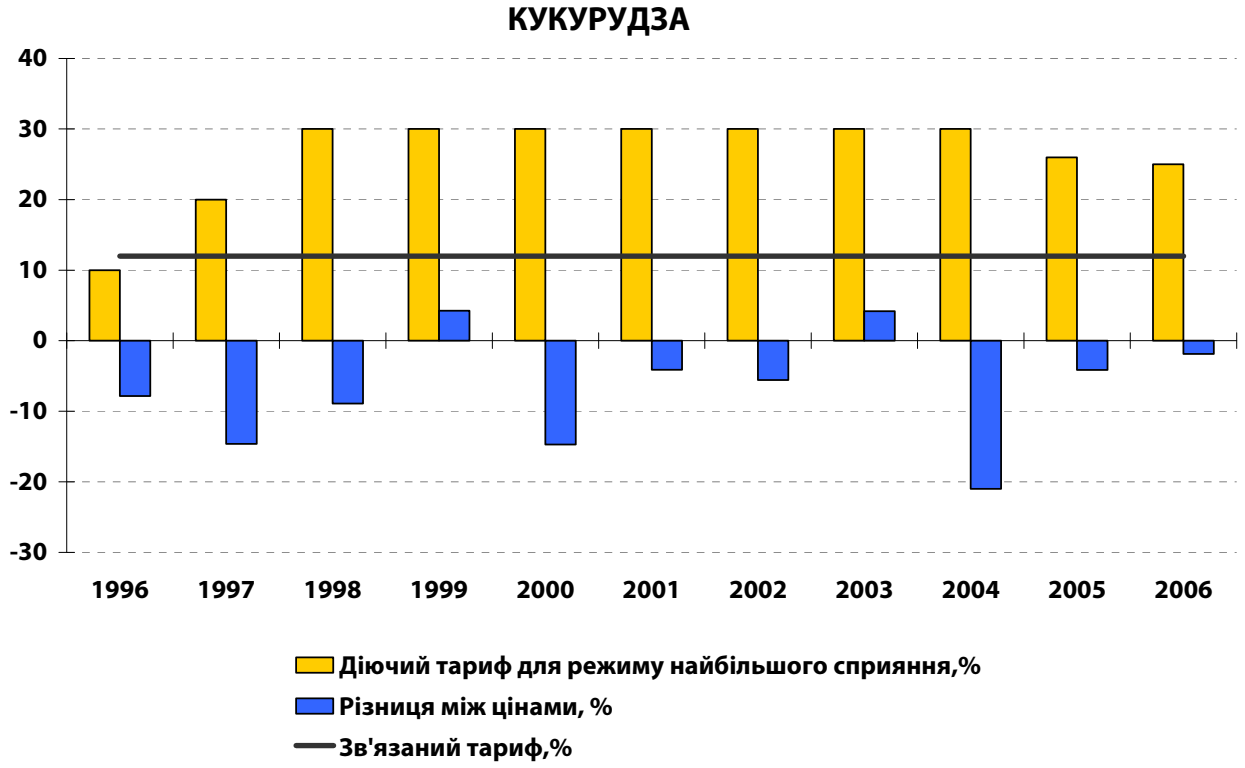

Рис. 2. Кукурудза. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Але різниці між внутрішніми та зовнішніми цінами кукурудзи у відсотковому вимірі в більшості років мають мінусове значення (тобто внутрішні ціни менші за зовнішні), що свідчить про її високі конкурентні переваги. Щорічні обсяги експорту кукурудзи становлять 1-2 млн. тонн. Низький внутрішній попит на кукурудзу для фуражних цілей зумовлений особливостями розвитку тваринницької галузі в країні. З цієї ж причини імпорт більш дорогої фуражної кукурудзи в Україну є малоймовірним.

Ячмінь

Аналогічна ситуація з фуражним ячменем. Різниця між цінами у переважній більшості років мала мінусове значення, що свідчить про високий рівень конкурентноздатності цієї зернової культури. Щорічні обсяги експорту становлять 4-5 млн. т.

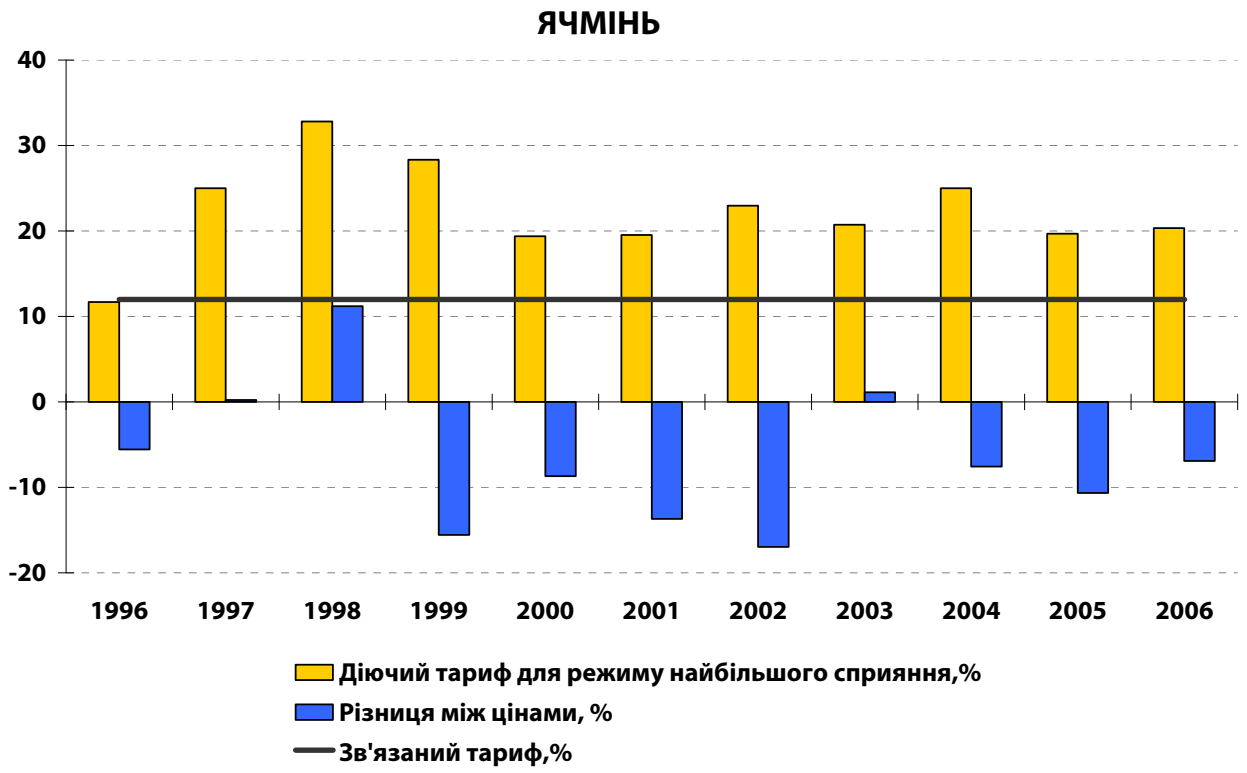

Рис. 3. Фуражний ячмінь. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Насіння соняшника

Останні 10 років різниці між внутрішніми та зовнішніми цінами насіння соняшника мають мінусове значення, тобто внутрішні ціни менші за зовнішні. Це свідчить про високий рівень конкурентноздатності вітчизняного насіння соняшника. Пропозиція насіння соняшника є достатньою не тільки для задоволення зростаючих потреб харчової промисловості, а і для експорту насіння. Обидва товари як насіння соняшника, так і соняшникова олія є експортними товарами. Обсяги експорту соняшникової олії вітчизняного виробництва досягають вже 1,6 млн. тонн, а експорт насіння соняшника навіть при сплаті експортного мита (17 %) становить 230 тис. тонн на рік (дані 2006 р.).

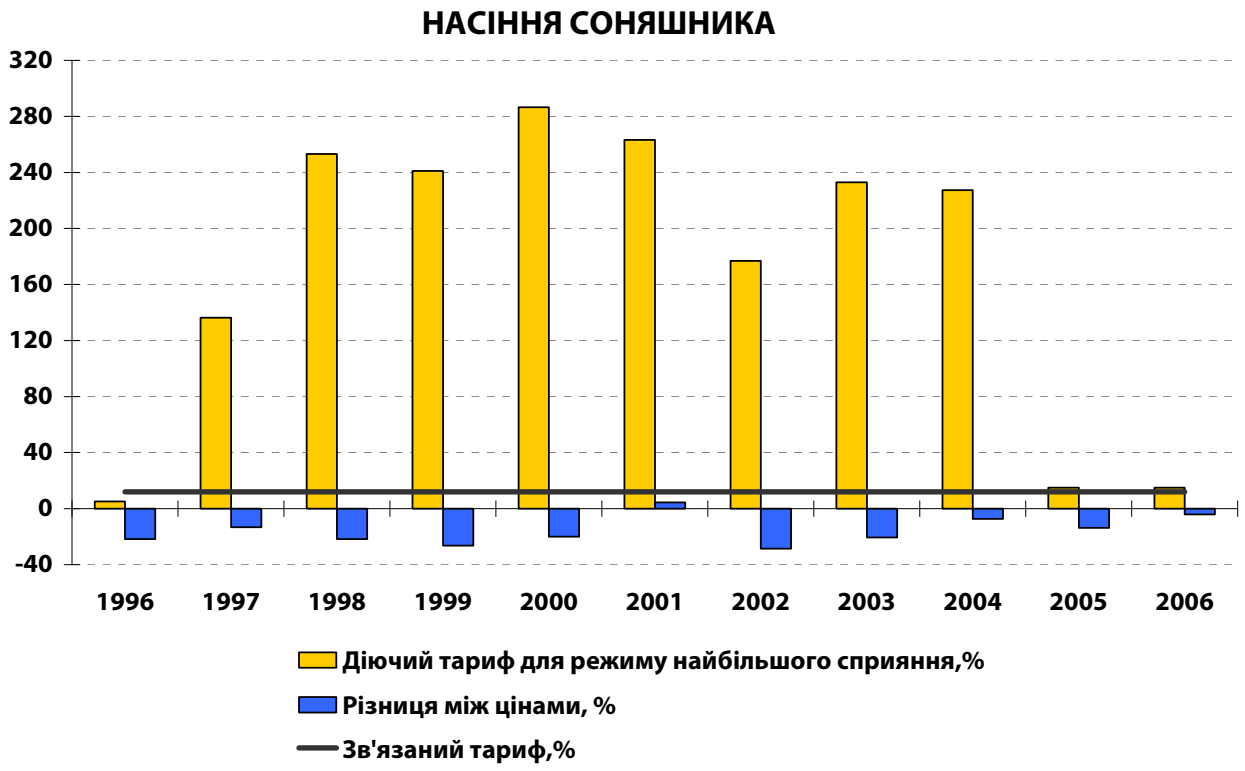

Рис. 4. Насіння соняшника[5]. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Імпортний тариф, що діяв в 1997–2004 рр., був встановлений на необґрунтовано високому рівні 500 євро за 1 тонну, що складало 250 % в перерахунку на адвалерне в 2000 році, та 227 % в перерахунку на адвалерне в 2004 р. (Рис.4).

Аналіз різниці цін показав, що ставка імпортного тарифу на насіння соняшника, яка може бути після вступу України до СОТ, є достатньою для забезпечення конкурентоспроможності за ціною вітчизняної сировини порівняно з імпортною. Для олійно-переробних заводів соняшник вітчизняного виробництва залишатиметься за ціною більш привабливим, ніж імпортний. З липня 2005 року ставку ввізного мита на насіння соняшника вже знижено до 15%, при цьому річні обсяги імпорту насіння соняшника після зниження тарифу становили лише 4 тис. тонн, що менше, ніж у попередні роки. Таким чином, багаторазове зниження імпортного тарифу на насіння соняшника не вплине на зниження обсягів виробництва та доходи сільськогосподарських виробників від його реалізації.

Цукор

Аналіз показав, що внутрішні ціни цукру вищі, ніж зовнішні, але сплата імпортного тарифу у розмірі 50% робить імпортний товар більш дорогим, майже вирівнюючи з ціною цукру, виробленого з вітчизняної сировини.

[5] Насіння соняшника, не для сівби

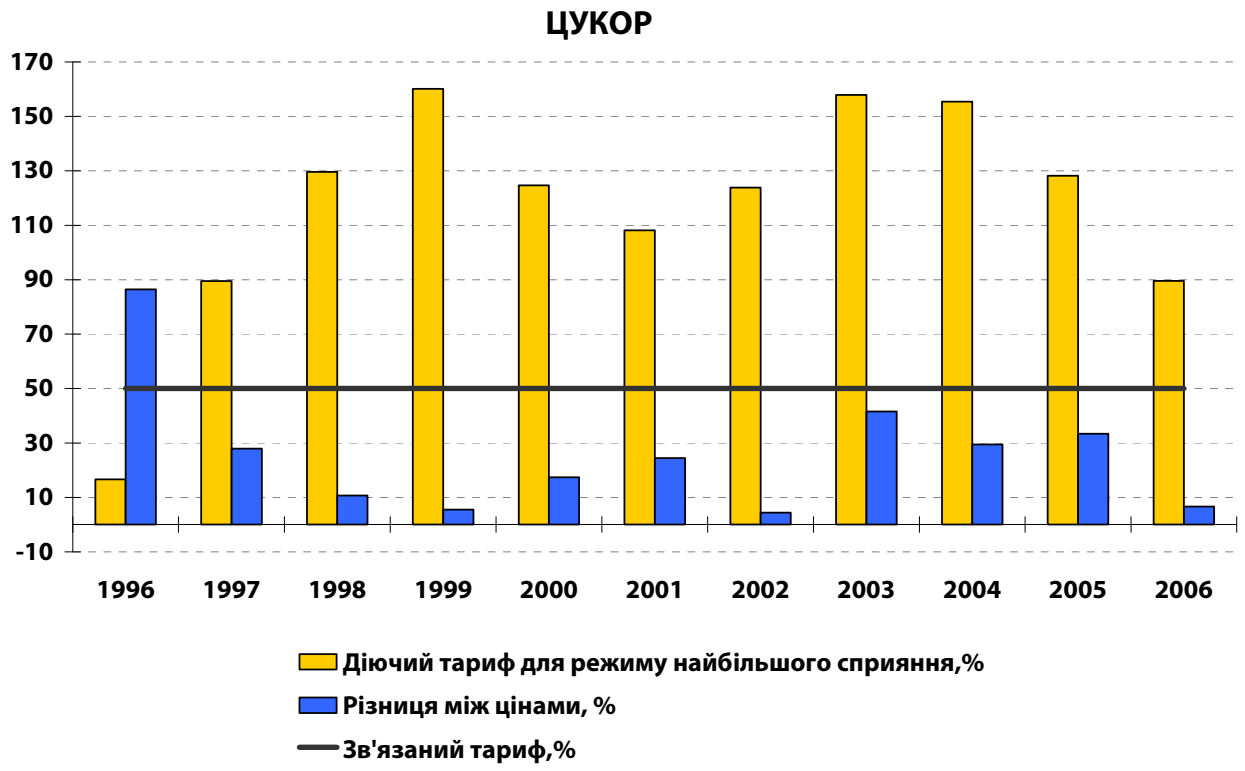

Рис. 5. Цукор[6]. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Крім того, внутрішній ринок цукру після вступу до СОТ буде захищений тарифною квотою у розмірі 260 тис. тонн зі сплатою мита не вище 15 відсотків. Понад тарифну квоту, тобто на обсяг імпорту цукру-сирцю з тростини, що перевищує 260 тис. тонн, діятиме високий тариф 50%. У суспільстві сприйняття тарифної квоти на цукор-сирець дещо викривлене. Тарифна квота — це захід не додаткового відкриття ринку, а навпаки — захід захисту ринку, бо обсяг можливого імпорту обмежений кількісним розміром квоти, а вище квоти діє високий імпортний тариф. Із світової практики відомо, що товарна лінія є менш захищеною у випадку простого зниження тарифу на весь обсяг імпорту порівняно із застосуванням тарифної квоти.

Молоко та молочна продукція

Аналіз внутрішніх та зовнішніх цін на основні молочні продукти показав, що за ціною продукція вітчизняного виробництва є більш конкурентноздатною, ніж аналогічна імпортна. Молочна сировина в Україні також дешевша, ніж в інших європейських країнах.

Так, при сплаті 12% імпортного тарифу масло вершкове виробництва Польщі буде на 40% дорожче за аналогічний товар вітчизняного виробництва (табл. 2).

[6] Цукор білий

Таблиця 2. Розрахунок різниці між цінами вершкового масла виробництва Польщі та України (код ТН 0405101900)

№	Показники	У розрахунку на 1 тонну
1	Ціна на кордоні Польщі (FOB), дол. США/т [7]	3310
2	Доставка до кордону України, дол. США/т	125
3	Ціна на кордоні України, дол. США/т	3435
4	Імпортний тариф діючий у перерахунку на адвалерне мито, %	53%
5	Можливий імпортний тариф після вступу до СОТ, %	12%
6	Ціна імпорту після сплати мита, дол. США/т	3847
7	Ціна імпорту після сплати мита, грн/т (1 дол. США=5,05 грн.)	19427
8	Ціна імпортного товару з ПДВ, грн/т	23312
9	Доставка до оптової торгівлі або роздрібної торгівлі, грн/т	541
10	Роздрібна націнка (5%), грн/т	1255
11	Роздрібна ціна імпорту, грн/т	25108
12	Роздрібна ціна вітчизняного товару, грн/т	17500
13	Цінова різниця, грн/т	+7608

В результаті зменшення імпортних тарифів після вступу до СОТ слід очікувати розширення асортименту молочної продукції за рахунок імпорту. Спочатку частка продаж імпортного товару може збільшитися через бажання споживачів познайомитися з новим асортиментом молочних товарів, але після цього вже більш низькі ціни та вища якість продуктів визначатимуть споживацькі уподобання. Проблема конкурентноздатності молочної продукції лежить більше в площині якості та безпеки для споживачів, ніж рівня споживчих цін.

За 2004–2005 рр. в Україні відбувся суттєвий приріст експорту молочної продукції (у 2004 році порівняно з 2003 роком майже в два рази), особливо сирів, кисломолочних продуктів, сухого та згущеного молока. Це стало результатом зростання попиту з боку традиційних імпортерів даної продукції, насамперед, Росії. Через введення Російською Федерацією на початку 2006 року заборони на ввезення продукції тваринництва з України, яка пізніше була замінена на дозвіл для окремих підприємств, які пройшли санітарну експертизу, частка українських сирів у структурі імпорту цієї продукції до Росії зменшилась до 19% (в 2005 р. — 50 %), вершкового масла — до 7% (в 2005 р. — 27%), сухого молока — до 10% (в 2005 р. -- 29 %). Так, саме через проблему низької якості молочної сировини, 75% якої виробляється в Україні господарствами населення, ринки збуту країн ЄС все ще залишаються недоступними для українських молочних продуктів, не дивлячись на те, що молоко включено згідно із рішенням ЄК 2007/115/ЄС до переліку продукції тваринництва, яку дозволяється імпортувати країнами ЄС з України. В перспективі слід очікувати нарощування експорту молока та молокопродуктів за умови поліпшення якості цих продуктів та виконання санітарних вимог країн-імпортерів.

[7] Для розрахунку використовувалися дані Державного комітету статистики Польщі щодо вартості та обсягів експорту вершкового масла з Польщі до Німеччини

Яловичина

Яловичина, яка становить 40% у загальному виробництві м'яса в Україні, є конкурентоспроможним товаром порівняно з імпортним. Ціни реалізації яловичини сільськогосподарськими підприємствами в більшості із проаналізованих років залишалися низькими, часто навіть нижчими за ціни на кордоні, тому можливий граничний тариф після вступу до СОТ є достатнім для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного товару за ціною порівняно з імпортом. В структурі експорту м'яса з України найбільшу частку займає саме яловичина — 80 відсотків.

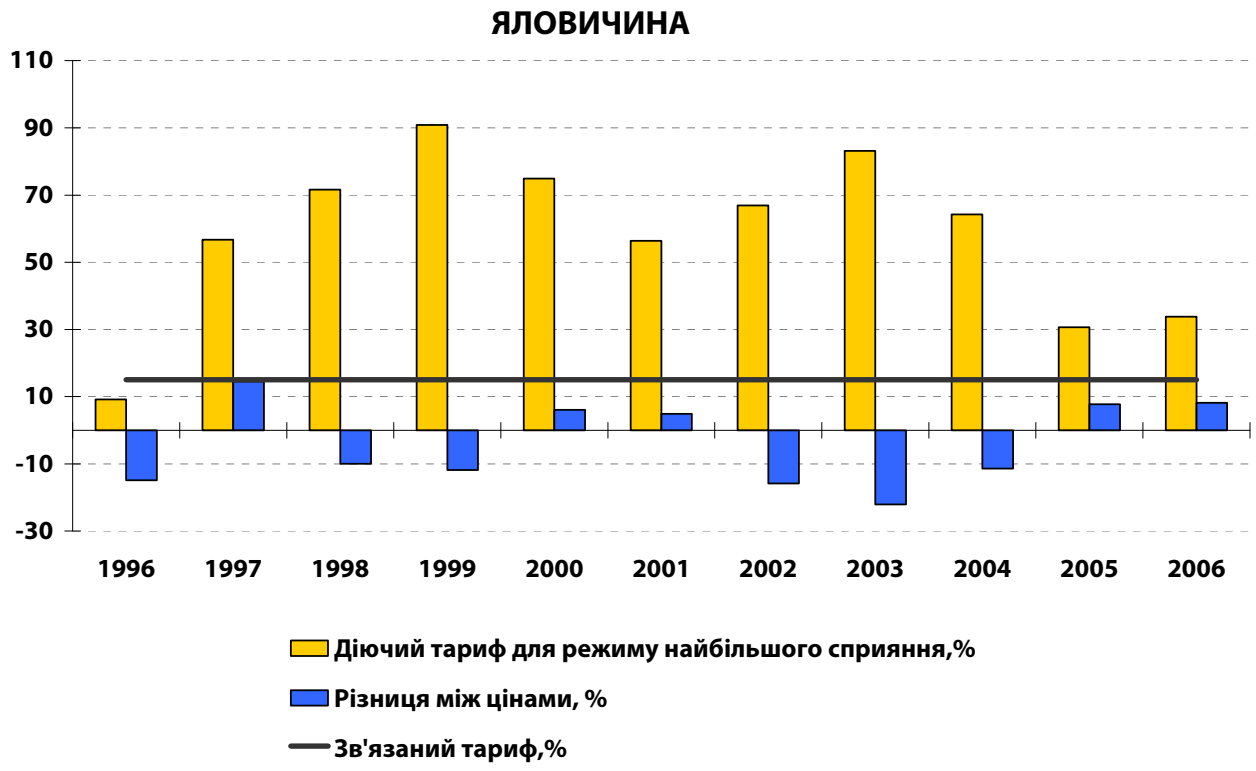

Рис. 6. Яловичина. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Свинина

Кон'юнктура внутрішнього ринку свинини є найбільш нестабільною порівняно з іншими видами м'яса (Рис.7). Вітчизняні ціни свинини в окремих роках були вищі, ніж зовнішні ціни (ціни на кордоні), в окремих — навпаки, нижчі за зовнішні.

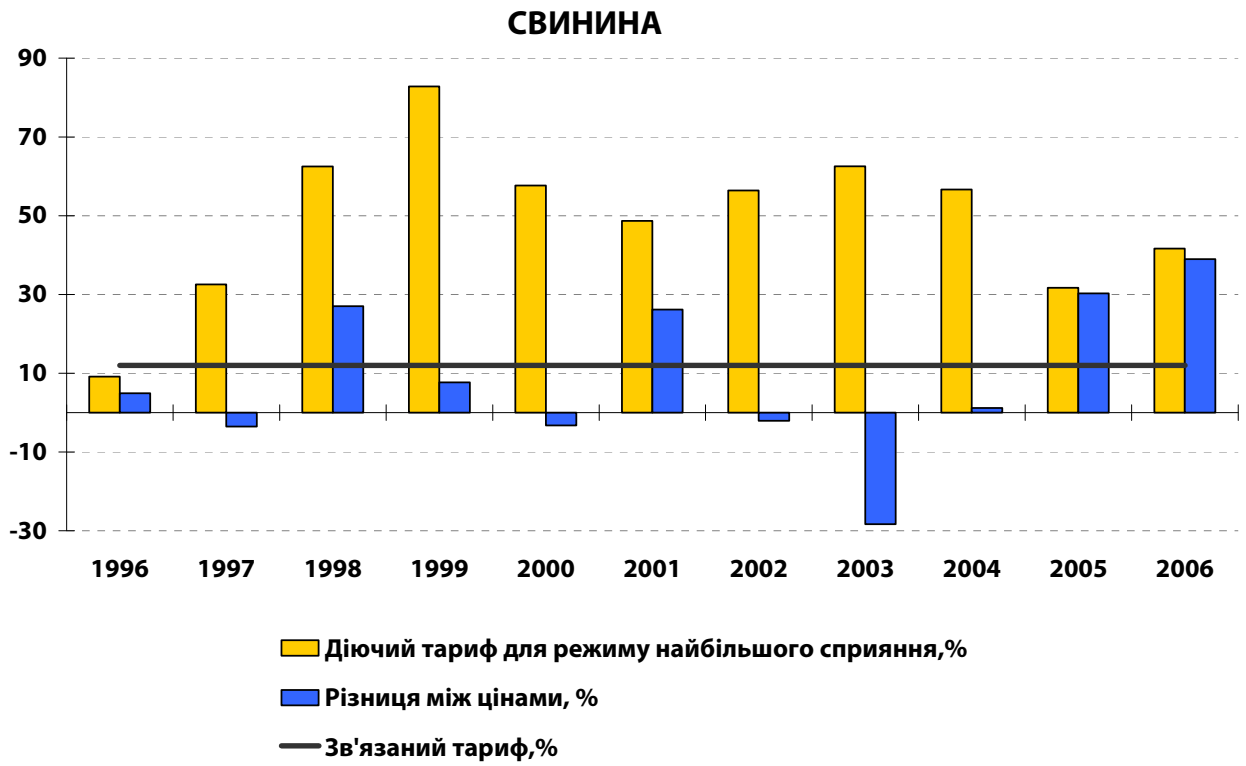

Рис. 7. Свинина. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Ситуація маргінальної (граничної) конкурентноздатності свинини вітчизняного виробництва пояснюється тим, що більшість поголів'я свиней (65%) відгодовується в господарствах населення, що характеризується високими витратами кормів та праці, низькою продуктивністю тварин порівняно з виробництвом на спеціалізованих крупних свинокомплексах.

Зменшення доходів сільськогосподарських виробників не буде суттєвим через те, що існує різна сегментація ринку імпортованої свинини та виробленої в Україні. Так, імпортна морожена свинина надходитиме на перероблення, тоді як свинина, яка вирощується у населення, реалізується у вигляді свіжого м'яса та продуктів домашнього перероблення на ринках міст та селищ, а більша частина споживається в самих домогосподарствах.

Продукція птахівництва

В 2004 році імпортний тариф в перерахунку на адвалерне мито сягнув 300%, але фактично імпортне мито дорівнювало 0% через те, що в попередні роки ввезення м'яса птиці відбувалося через СЕЗи та ТПРи без сплати всіх податків, в тому числі, імпортних мит та зборів. Виходить, що галузь птахівництва вже декілька років працює за умов більш ліберального імпортного режиму, ніж за умови вступу до СОТ. У структурі імпорту м'ясо птиці займало 82% в 2003-2004 рр., 40% — в 2005-2006 рр.

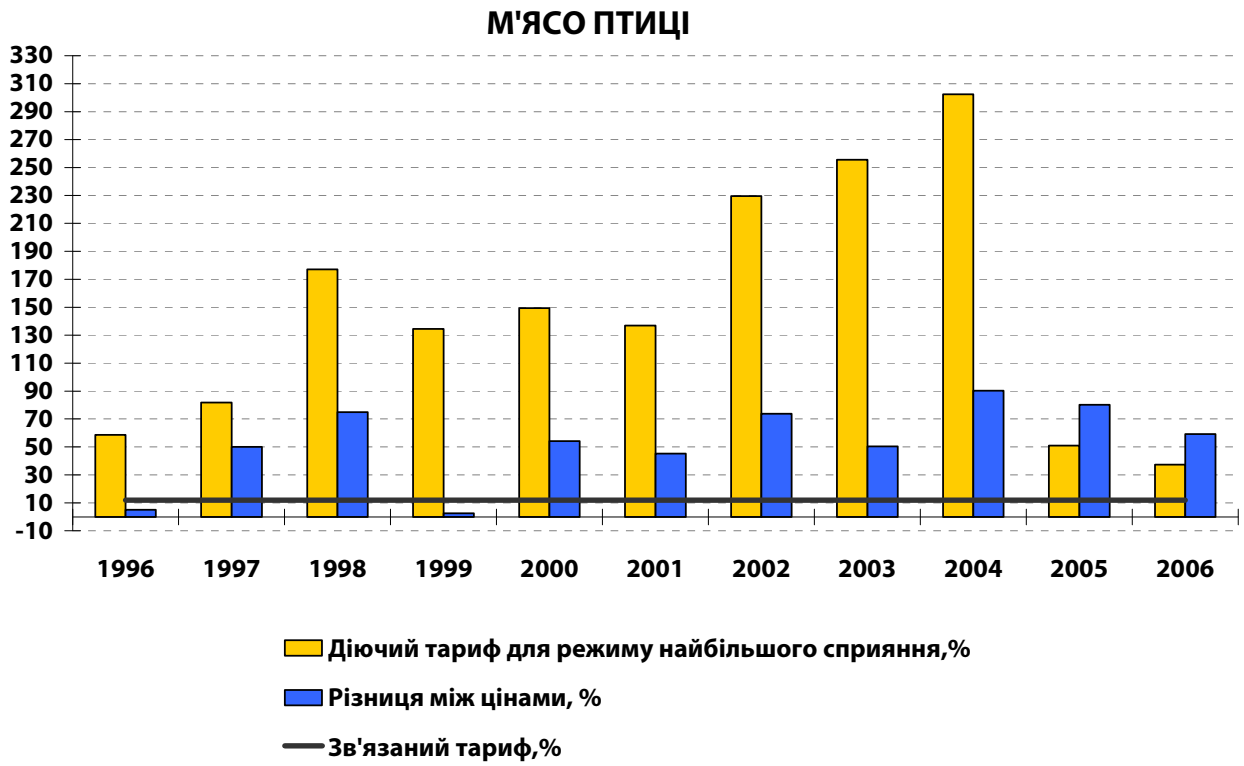

Рис. 8. М’ясо птиці. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Аналіз показав, що на м’ясо птиці вітчизняні ціни, особливо в останні роки, були вищі, ніж зовнішні ціни (Рис. 8). Це означає, що зменшені тарифи позитивно вплинуть на збільшення споживання м’ясних продуктів населенням через зниження споживчих цін на м’ясо птиці. Саме м’ясо птиці із м’ясних продуктів переважає в раціоні харчування українського населення.

Стосовно запобіганню втрат доходів виробників м’яса птиці, то Уряд може запровадити бюджетну програму здешевлення вартості комбікормів для вирощування курей, що узгоджується з Угодою про сільське господарство СОТ в межах домовленостей країни стосовно граничного рівня підтримки сільського господарства через програми „жовтої скриньки”. Крім того, утримати рівень доходів галузь птахівництва може за рахунок іншої продукції птахівництва, наприклад, яєць свійської птиці.

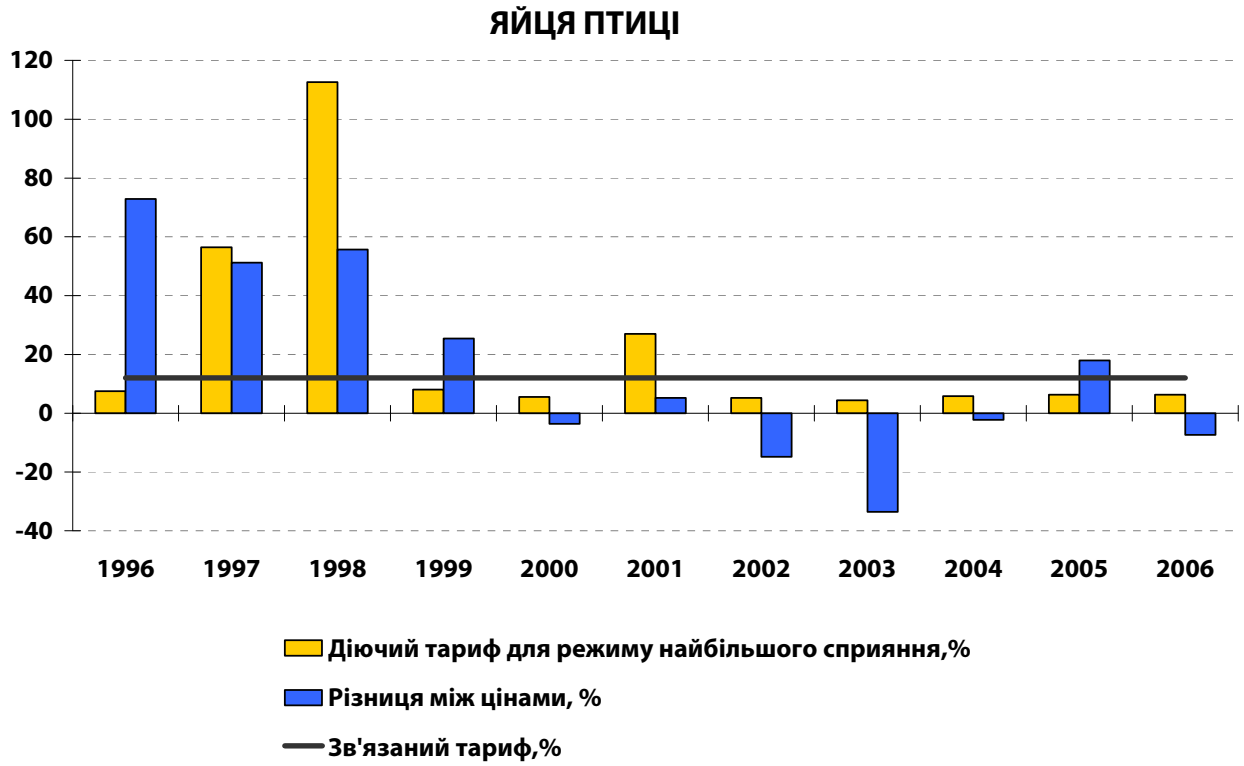

Рис. 9. Яйця. Порівняння цін та тарифів, 1996–2006 рр.

Як показав аналіз, різниця цін на яйця свійської птиці має мінусове значення, що свідчить про високий рівень конкурентноздатності вітчизняної продукції (Рис. 9). А граничний тариф після вступу до СОТ буде вищим, ніж діючий тариф у перерахунку на адвалерну ставку.

2.4. Висновки стосовно сільськогосподарської продукції

При порівнянні цінової різниці між зовнішніми цінами та цінами вітчизняних сільськогосподарських виробників з діючими та зв'язаними тарифами після вступу до СОТ ми дійшли висновку, що високі митні тарифи не впливають на ціни вітчизняних сільськогосподарських виробників, які залишаються низькими, часто навіть нижчими за зовнішні ціни. Це відображує той факт, що Україна є нетто-експортером більшості первинної продукції сільського господарства та харчової промисловості.

Більше того, за винятком м'яса птиці та свинини, цінова різниця (між зовнішніми цінами та цінами вітчизняних виробників) у відсотковому вимірі є значно нижчою, ніж зв'язані тарифи, які діятимуть з моменту вступу до СОТ. Це означає, що вплив тарифів на вітчизняні ціни буде незначним. Таким чином, можна зробити висновок, що низький рівень зв'язаних тарифів, що буде після вступу до СОТ, не створить додаткового тиску на виробників, бо основні види продукції сільського господарства за ціною є більш конкурентноздатними, ніж імпортні товари.

Ці висновки дослідження підкріплюються довгостроковими прогнозами світових цін. Так, прогнозні оцінки кон'юнктури світових ринків для українських товарів є дуже сприятливими. Для більшості конкурентноздатних за ціною товарів очікується збільшення номінальних світових цін. За прогнозами ОЄСР та ФАО, в перспективі до 2014 року світові

ціни на пшеницю зростуть на 3%, фуражні зернові — на 10%, насіння соняшника (на 15 %), рослинну олію (на 18 %), яловичину та свинину — до 30 % (ціни Аргентини та Бразилії)[8].

В результаті застосування розвинутими країнами експортних субсидій світові ціни на більшість сільськогосподарської продукції є заниженими. Домовленість країн-членів СОТ на Гонконгській конференції міністрів (грудень 2005р.) щодо повної відмови країн від субсидування експорту до 2013 року сприятиме підвищенню світових цін та розширить можливості нашої країни щодо використання конкурентних переваг при експорті сільськогосподарської продукції.

Набуття членства в СОТ відкриє для України додаткові можливості доступу до ринків інших країн, що є особливо важливим для країни експортера сільськогосподарської продукції. Інші країни застосовують тарифні квоти тільки для членів СОТ, тому Україна, не будучи членом СОТ, не має доступу до внутрішнього ринку інших країн або він суттєво обмежений.

Внутрішні резерви підвищення конкурентноздатності вбачаються в наступних заходах:

-Для зернових та насіння соняшника — це скорочення маркетингових витрат та вирішення питання відшкодування податку на додану вартість для експортерів

-Для цукрової галузі необхідно негайно розробити програму реформування галузі та перепрофілювання неперспективних заводів

-Для того, щоб молочний сектор достойно зустрівся з лібералізацією та посиленням конкуренції, необхідно терміново підвищувати технічну та економічну ефективність переробного сектора, збільшувати концентрацію виробництва та адаптувати сектор до вимог законодавства ЄС з гігієни та якості

-В м'ясному секторі, особливо у виробництві свинини та м'яса птиці, нереалізовані резерви підвищення конкурентноздатності вбачаються у поширенні новітніх технологій, спрямованих на підвищення продуктивності праці та продуктивності тварин, а також — в підвищенні ветеринарно-санітарних вимог до м'ясної продукції, від утримання худоби до прилавка магазину.

Рівень цінової підтримки виробників тієї продукції, щодо якої Україна передбачає бути нетто-експортером, повинен бути низьким. Система встановлення мінімальних цін та інтервенційних закупівель призведуть до перевищення вітчизняних цін над світовими, підриваючи конкурентоспроможність України на зовнішніх ринках. Цінова підтримка тих товарів, ціни на які вже сьогодні вищі за імпортні аналоги, унеможливлюється також. Державна підтримка можлива шляхом здешевлення вхідних ресурсів та виплати прямих дотацій на 1 тонну чи голову безпосередньо виробникам сільськогосподарської продукції. Відмова від цінової підтримки одночасно означає відсутність потреби у запровадженні експортних субсидій на сільськогосподарські товари в майбутньому.

В той же час можливості підтримки галузі після вступу до СОТ для України достатньо великі, бо граничний рівень підтримки галузі через програми „жовтої скриньки" за нормами СОТ набагато вище фактичної підтримки, що надається в Україні сільському господарству. Бюджетне фінансування програм «зеленої скриньки» може бути збільшено Україною, тому що воно не обмежується з боку СОТ.

Таким чином, у результаті вступу України до СОТ мають відбутися трансформаційні зміни у політиці державної підтримки сільського господарства та регулювання продовольчих ринків у напрямку створення умов для посилення конкурентних переваг сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

[8] OECD-FAO Agricultural Outlook: 2005-2014

Репрезентативність проаналізованих сільськогосподарських товарів (70% валової продукції сільського господарства) дозволяє стверджувати, що вступ до Світової організації торгівлі не матиме негативного впливу, якщо оцінювати вплив на галузь сільського господарства в цілому. Лібералізація імпортного режиму стане поштовхом для подальшого підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, конкурентноздатності вітчизняної продукції.

Одночасно зниження тарифів дасть позитивний ефект для українських споживачів продовольчих товарів. Споживачі платитимуть менше за продукти, також розшириться асортимент продовольчих товарів.

3. ПРОМИСЛОВІ ТОВАРИ

3.1. Вступ

З вступом до СОТ Україна буде зобов'язана зв'язати ставки ввізного мита групи промислових товарів на рівні, який стане результатом двосторонніх домовленостей з країнами-членами Робочої групи з вступу України до СОТ.

Різниця впливу від вступу України до СОТ пов'язана з тим, що деякі галузі промисловості характеризуються високим ступенем орієнтованості на експорт, інші — навпаки задовольняють потреби майже виключно внутрішнього ринку.

Крім того, продукція окремих галузей промисловості, перш за все споживчі товари, має високу цінову еластичність — може відчутно та стрімко реагувати на зміни умов доступу до ринків, особливо на рівень ввізних мит. В той же час, продукція промислового ринку, значно слабше реагує на зміни у митних тарифах, формуючись на підставі інших ринкових чинників.

В рамках СОТ діє низка секторальних Угод та ініціатив, які регулюють умови торгівлі товарами окремих секторів промисловості, в тому числі визначають єдиний рівень максимальних імпортних тарифів, які встановлюють всі країни-учасники такої секторальної Угоди. На переговорах щодо вступу до СОТ Україна взяла на себе зобов'язання до 2010 року приєднатися до наступних секторальних угод та ініціатив в промисловій сфері: "Хімічна гармонізація", "Сталь", "Іграшки", "Деревина", "Текстиль та одяг", "Кольорові метали", "Фармацевтичні препарати", "Папір", "Сільськогосподарська техніка", "Меблі", "Інформаційні технології", "Наукове обладнання", "Будівельна техніка", "Медичне обладнання", "Цивільна авіація".

Зазначені угоди та ініціативи передбачають ставку ввізного мита «0%» у кінцевому році виконання зобов'язань, крім секторальної ініціативи «Хімічна гармонізація», де ставки становлять 5,5 % та 6,5 %, і секторальної угоди «Текстиль та одяг», максимальні ставки в якій в окремих видах продукції становлять 17,5 %.

Загалом, після приєднання до СОТ середньоарифметична ставка імпортного митного тарифу на промислові товари становитиме 4,85% при тому, що зараз вона дорівнює 8,32 %.

З вступом України до Світової організації торгівлі відчутно обмежаться можливості з надання державної підтримки галузям промисловості та запровадження обмежень (тарифних та нетарифних) щодо експорту окремих видів продукції. Практично повністю виключається можливість надання експортної підтримки промисловим підприємствам.

Враховуючи нинішній низький рівень державної підтримки галузей промисловості та відсутність експортної підтримки, обмеження можливостей держави в цих сферах після вступу до СОТ не матиме суттєвого впливу на промисловість.

При цьому, слід розуміти що після вступу України до СОТ у держави залишаються широкі можливості для підтримки промислових підприємств, у напрямках, які не є забороненими нормами та правилами СОТ та за умови дотримання певних критеріїв для запровадження такої підтримки.

Таким чином, головним питанням, яке турбує представників промисловості, є "можливі наслідки для вітчизняних промисловців від лібералізації імпортного режиму внаслідок зменшення ставок ввізного мита".

Дослідження проводилося відносно галузей економіки, наведених у Таблиці 3, які було вибрано за кількістю зайнятих працівників, частки у обсягах реалізованої промислової продукції та частки в експорті товарів.

Таблиця 3: Частка промислових галузей в економіці[9]

Галузь	Частка у загальній реалізації промислових товарів, %	Частка в експорті товарів, %	Кількість зайнятих, тис. чол.
Добувна	8,7 %	6,7 %	518
Хімічна	6,7 %	8,8 %	182
Металургія та оброблення металу	24,4 %	42,8 %	425
Легка промисловість	1 %	2,4 %	147
Машинобудування	12,9 %	14,1 %	773
Загалом	53,7%	75%	2045

В дослідженні проаналізовано вплив зниження імпортних тарифів та рівень цінової конкурентноздатності 8 промислових товарів з наведених вище галузей промисловості: залізної руди та залізного концентрату, коксу, аміаку, сечовини (карбаміду), верхнього жіночого одягу з вовни, чавуну, прокату з заліза та нелегованої сталі, залізничного рухомого складу (вагони-цистерни).

3.2. Методика аналізу та використані дані

Аналіз впливу тарифів та цінової конкурентноздатності промислових товарів було зроблено за період 2001-2006 років. Такий відрізок часу надає більшої об'єктивності проведеному аналізу, зважаючи на те, що в період 1993-1999 років спостерігалася стала тенденція суттєвого зменшення обсягів промислового виробництва, що спричинило викривлення цінових параметрів продукції через розбалансованість показників виробництва/споживання продукції.

Порівнювалися три показника:

1. діючий імпортний тариф для країн, яким Україною надано режим найбільшого сприяння (РНС), в кожному із проаналізованих років (2001–2006 рр.), у відсотках;
2. різниця цін внутрішніх та зовнішніх в кожному із проаналізованих років (2001–2006 рр.), у відсотках;
3. очікуваний зв'язаний тариф, що стане максимальною межею захисту українського ринку відповідного товару після вступу до СОТ, у відсотках.

Для порівняння даних ставки діючих специфічних імпортних тарифів були конвертовані у свої адвалерні еквіваленти.

Для розрахунків цінової конкурентоспроможності використовувалися дані Держкомстату, Митної служби України та дані спеціалізованих видань.

В окремих галузях промисловості, зокрема в металургійній, ціна на кордоні України або ціна реалізації товару виробниками не може бути прийнятою репрезентативною та

[9]За даними Держкомстату України за 2005-2006 рр.

використовуватися для порівняння внаслідок існування пов'язаних з виробниками торговельних компаній (у розумінні міжнародного торговельного законодавства), які реалізують продукцію безпосередньо кінцевим споживачам.

Різниця цін являє собою відсоткове відношення різниці між внутрішніми цінами реалізації продукції промисловими виробниками конкретного продукту та зовнішніми цінами (цінами на кордоні України) до відповідних зовнішніх цін (цін на кордоні).

Якщо різниця цін має мінусове значення, що позначається на графіку нижче нульової відмітки, то за ціною вітчизняна продукція є більш конкурентноздатною порівняно з ціною аналогічного імпортного товару. Якщо різниця цін має позитивне значення, що позначається на графіку вище нульової відмітки, то імпортний товар за ціною дешевший, ніж аналогічний товар вітчизняного виробництва. Перевищення позитивного значення різниці цін над рівнем зв'язаного тарифу свідчить, що при сплаті ставки імпортного тарифу імпортна продукція залишатиметься більш конкурентноздатною за ціною, ніж вітчизняна, а в ситуації, коли позитивне значення різниці цін нижче зв'язаного, вітчизняний товар є більш конкурентноздатним порівняно з імпортним після сплати мита.

3.3. Результати по конкретних продуктах

Залізна руда

Протягом 2001–2006 років рівень ставок ввізного мита на залізорудний концентрат становив 2%. На цьому ж рівні залишиться зв'язана ставка ввізного мита після вступу України до СОТ.

Аналіз цінової різниці внутрішніх і зовнішніх цін показав, що в цей період відбувалися суттєві коливання цінової різниці — від 12,2% (2006 р.) до 20,2% (2003 р.) (Рис.10).

Зміни обсягів імпорту в 2001–2006 роках відповідали змінам цінової ситуації, яка склалася на ринку цього товару. Так, у 2003 році обсяги імпорту залізорудного концентрату до України збільшилися у порівнянні з 2002 роком на 51%, а в 2004 році скоротилися у 2,6 рази в порівнянні з 2003 роком, у 2006 році знову обсяги імпорту зменшились на 23% в порівнянні з попереднім роком.

Крім того, основні імпортні надходження залізної руди до України здійснюються з Російської Федерації в режимі вільної торгівлі, тобто навіть діюче мито у 2% з цією продукцією не справляється.

Незважаючи на значні обсяги імпорту залізної руди до України, в середньому за 2001–2006 роки обсяги експорту цієї продукції майже в 6 разів перевищували імпортні надходження, а в 2006 році — в10 разів. В перспективі імпорт руди може збільшитися через внутрішні суперечки цінового характеру між виробниками руди та металургійними підприємствами, що не мають власних гірничо-збагачувальних комбінатів, які можуть в майбутньому перейти на поставки залізного концентрату з за кордону.

Таким чином, залізна руда є товаром, який досить чутливо реагує на цінові диспропорції зовнішнього та внутрішнього ринків.

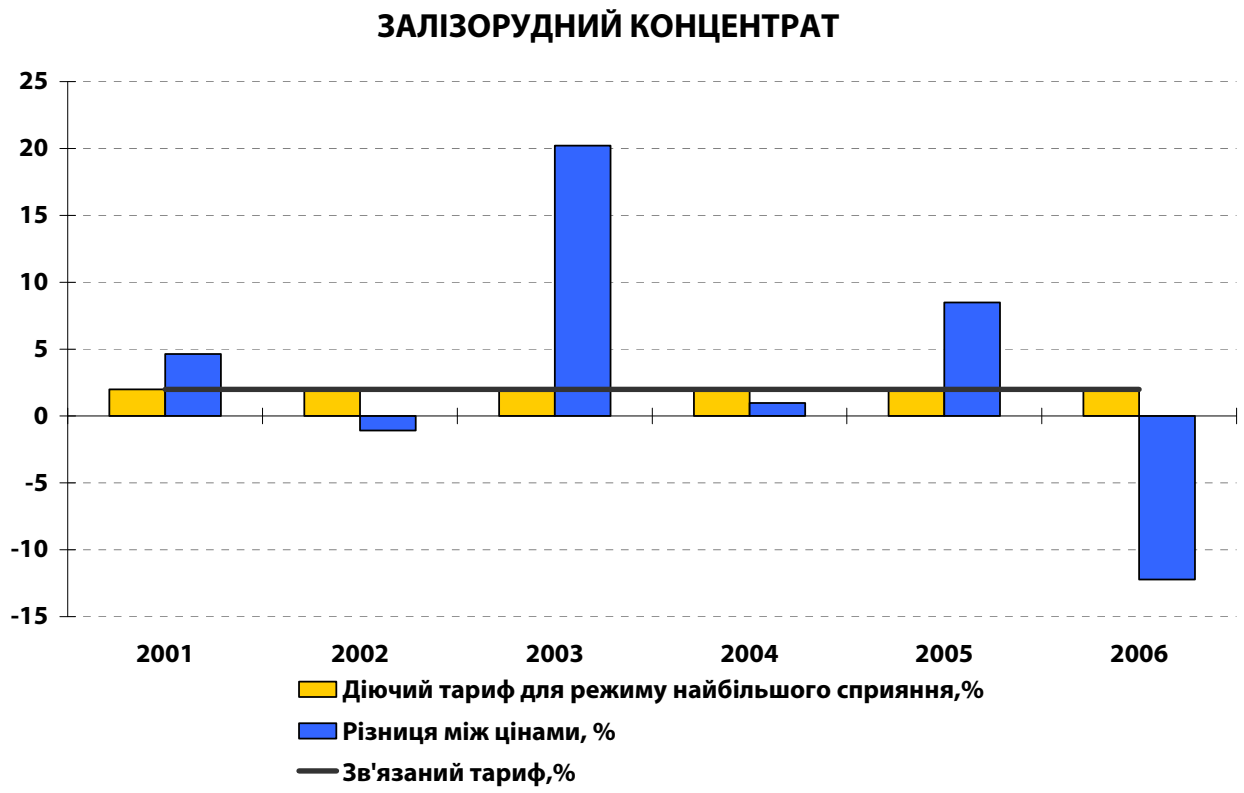

Рис. 10. Залізорудний концентрат. Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр.

В той же час, вступ до СОТ не вплине суттєво на торгівлю цим товаром, враховуючи, що зв'язаний тариф, щодо якого бере зобов'язання Україна при вступі до СОТ, відповідає діючий ставці ввізного мита на цю продукцію.

Кокс

Рівень ставок імпортного мита на кокс з вступом України до Світової організації торгівлі не зміниться. В 2001-2006 рр. ставка ввізного мита на кокс становила 0%, і саме такий рівень ставки імпортного мита очікується після вступу до СОТ.

Аналіз внутрішніх та зовнішніх цін на кокс засвідчив, що за ціною продукція вітчизняного виробництва є конкурентоспроможною з аналогічною імпортною. Так, протягом 2001–2006 років цінова різниця між внутрішніми та зовнішніми цінами змінилася з +1,9 % у 2001 році до -15,5 % у 2004 році та -11,3% у 2006 році (Рис.11).

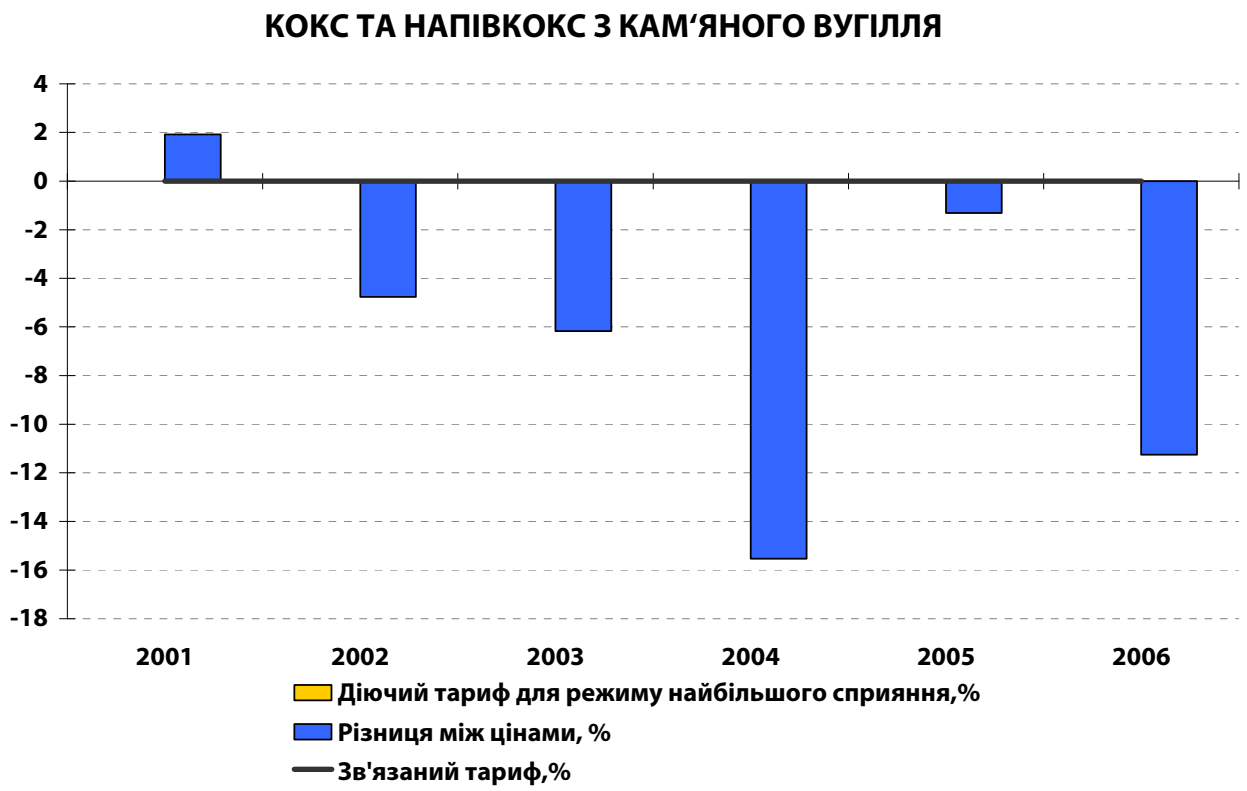

Рис. 11. Кокс та напівкокс з кам'яного вугілля. Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр.

Конкурентні переваги коксу українського походження та сприятлива кон'юнктура на світових ринках були використані вітчизняними виробниками у 2004 році, які збільшили обсяги експорту в 2004 році майже в 3 рази (у кількісному виразі) в порівнянні з 2002 роком.

Але вже у 2005–2006 роках відбулось різке зниження обсягів експорту, щорічно воно дорівнювало 63% проти попереднього року. Ситуація у 2006 році показова тим, що за останні сім років вперше імпорт коксу перевищив експорт. Виробники зіткнулися з двома основними проблемами: падінням зовнішнього та внутрішнього попиту на свою продукцію через високу собівартість продукції та дефіцитом вугілля для коксування.

Тобто серед факторів, які суттєво впливатимуть в довгостроковій перспективі на внутрішній ринок, необхідно зазначити прогнозне збільшення споживання коксу, яке може призвести до посилення дефіциту коксу та вугілля для коксування на внутрішньому ринку. Зазначений дефіцит буде спричинятися зростанням виробництва чавуну та, головним чином, задовольнятися імпортними надходженнями з Російської Федерації. В той же час, для значного збільшення обсягів імпорту коксу та коксівного вугілля з РФ до України існують певні обмеження, які викликані також зростанням споживання цього продукту в Росії внаслідок збільшення обсягів виплавки чавуну російськими металургійними підприємствами.

Таким чином, вступ України до СОТ не матиме безпосереднього впливу на стан торгівлі коксом та конкурентоспроможність вітчизняних виробників цієї продукції, але загострить давно існуючі проблеми в галузі, незалежні від членства країни у цій організації.

Чавун

Очікується, що після вступу до Світової організації торгівлі рівень ставок ввізних мит на чавун не зміниться. У період 2001–2006 років діюча ставка ввізного мита на чавун становила 5%.

Дослідження внутрішніх та зовнішніх цін чавуну свідчить про незначні коливання цінової різниці. Динаміка коливання цінової різниці на чавун змінювалася від позитивних значень у 2001–2002 роках, тобто український чавун був менш конкурентоспроможним у порівнянні з чавуном іноземного виробництва, до від'ємних значень у 2003–2006 роках, тобто більшої конкурентоспроможності вітчизняного чавуну у порівнянні з продукцією інших країн (Рис.12).

Слід підкреслити, що навіть у 2001–2002 роках за позитивної цінової різниці між зовнішнім та внутрішнім ринком, діюча ставка ввізного мита була вищою за цінову різницю у відсотковому вимірі, тобто мала можливість ефективно економічно впливати на регулювання імпортних надходжень чавуну з інших країн, з якими встановлений режим найбільшого сприяння.

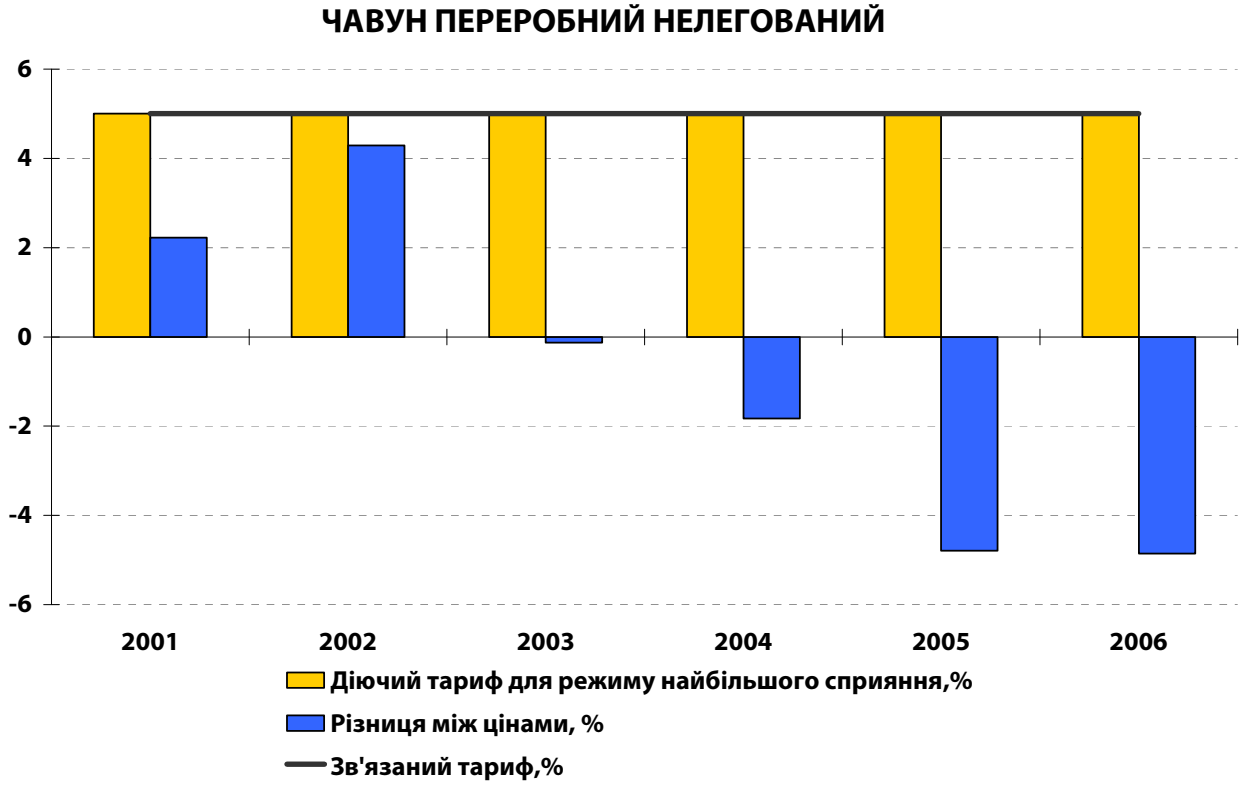

Рис. 12. Чавун переробний нелегований. Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр

Вступ до СОТ не внесе таких змін в умови торгівлі чавуном, які б могли призвести до суттєвих змін в торгівлі та виробництві цієї продукції. Аналіз динаміки змін цінової різниці між зовнішнім та внутрішнім ринком та зв'язаного рівня ставок ввізного мита дає підстави вважати, що рівень зв'язаного тарифу на чавун на рівні 5% є достатнім для ефективного економічного коригування можливих цінових дисбалансів.

Загалом, в середньостроковій перспективі передбачається стале збільшення споживання чавуну в світі, що призведе, як до збільшення фізичних обсягів виробництва

цієї продукції, так і до відповідного зростання цін цього товару, що є сприятливим для конкурентоспроможного чавуну українського виробництва.

Одяг

Діючий в Україні рівень імпортних тарифів визначається з 2000 року Угодою між Україною та Європейським Союзом про торгівлю текстильною продукцією. Відповідно до цієї Угоди було повністю лібералізовано нетарифні обмеження, що існували в ЄС по відношенню до поставок української текстильної продукції, а Україна взяла на себе зобов'язання про зменшення ставок ввізного мита у відповідності з графіком, що міститься в Угоді.

Графік трансформації ставок імпортного мита, передбачений в Угоді між Україною та ЄС про торгівлю текстильною продукцією, було розроблено з урахуванням секторальної угоди „Текстиль та одяг" країн-членів СОТ. Таким чином, у 2004 році, коли Україна завершила трансформацію митного тарифу у текстильному секторі у відповідності з вказаною Угодою, було досягнуто зв'язаних ставок тарифів, що очікуються в результаті виконання зобов'язань, що візьме Україна при вступі до Світової організації торгівлі.

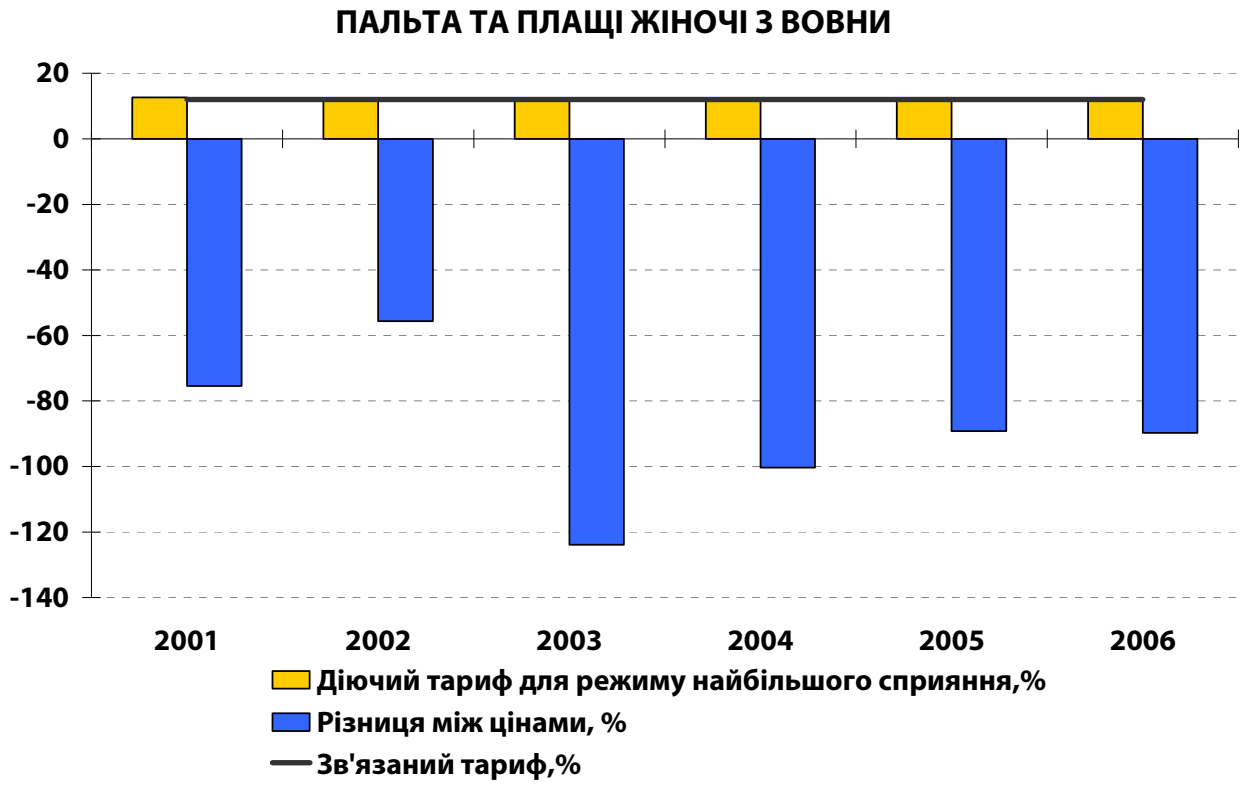

Рис. 13. Пальта та плащі жіночі з вовни. Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр.

Аналіз різниці цін за 2001–2006 роки між зовнішнім та внутрішнім ринком на пальта та плащі жіночі з вовни (товар, який стабільно займає одну з найбільших часток у зовнішньоторговельному обороті української швейної продукції) засвідчив значно більшу конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Різниця цін протягом досліджуваного періоду була від'ємною (Рис.13). Таким чином, вступ до Світової організації торгівлі не матиме негативного впливу на українських виробників текстильної продукції та не призведе до суттєвих цінових коливань на ринку цієї продукції. Навпаки, членство у СОТ

дозволить підприємствам з пошиття одягу отримати нові можливості доступу до зовнішніх ринків, де якісні та дешеві українські товари легкої промисловості користуються попитом; зробити більш прозором імпорт іноземної продукції та збільшити іноземні інвестиції у виробництво, що дозволить оновити технології виробництва та модернізувати обладнання.

Зазначимо, що фактично, починаючи з 2004 року, діючий імпортний тариф України у текстильному секторі відповідає можливому рівню зобов'язань України при вступі до СОТ.

Необхідно підкреслити, що загалом зміни імпортного тарифу впливають лише на зміни у надходженнях до країни товару в рамках торговельного обороту. В цьому дослідженні не проводиться аналіз можливих обсягів ввезення/вивезення текстильної продукції в рамках нелегального або напівлегального товарного обороту, тобто без здійснення митних процедур обов'язкових для "товарних партій" продукції.

Залізничні вагони

Машинобудівна промисловість є однією з провідних в українській економіці, реалізація продукції якої в 2006 році становила майже 13 відсотків в загальних обсягах реалізації промислової продукції. Слід зазначити, що загалом на продукцію промислового машинобудування тарифні механізми зовнішньої торгівлі впливають не суттєво. Це зумовлено специфікою ринку споживання машинобудівних товарів промислового призначення, на якому діють досить специфічні механізми, які формують присутність на ринку (зокрема, тендерні процедури, досить складні процедури національної сертифікації тощо) та спеціалізовані чітко визначені вимоги споживачів до такої продукції, які не мають прямого зв'язку з ціновими факторами.

Залізничні вагони (цистерни) було обрано в якості репрезентативного товару, щоб розглянути можливий вплив тарифних змін після вступу до СОТ на машинобудівний сектор української промисловості. Цей товар, крім внутрішнього ринку, бере активну участь у формуванні обсягів зовнішньої торгівлі України.

Після вступу до Світової організації торгівлі зв'язана ставка ввізного мита на залізничні вагони (цистерни) буде не вище 10%, що значно перевищує діючий рівень ввізного мита, який дорівнює 0 %.

Дослідження динаміки внутрішніх та зовнішніх цін свідчить, що за 2001–2006 роки цінова різниця залишалася від'ємною, тобто внутрішні ціни на вагони (цистерни) є більш конкурентними у порівнянні з зовнішніми цінами. Загалом, від'ємна цінова різниця була досить стабільною у діапазоні від -52% до -85% (Рис.14).

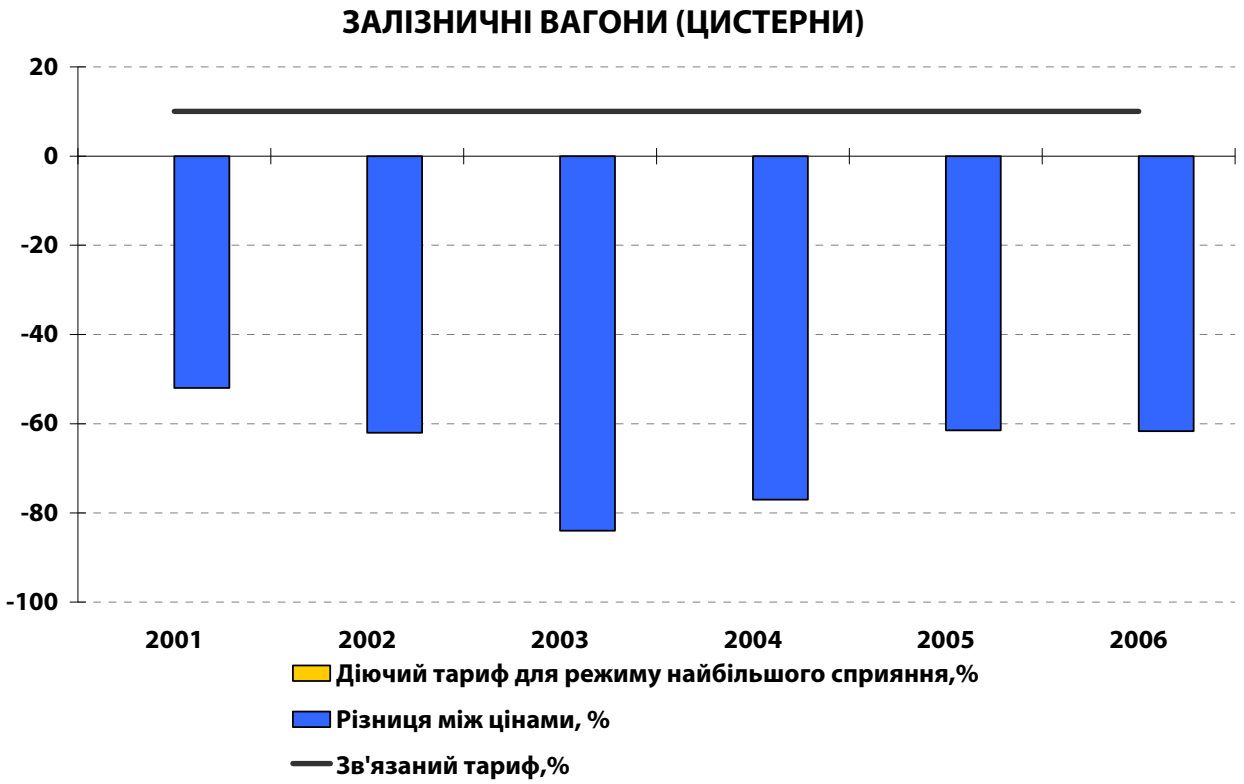

Рис. 14. Залізничні вагони (цистерни). Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр.

Обсяги експорту зазначеної продукції у натуральному вимірі збільшилися у 2006 році в порівнянні з 2001 роком в 3 рази.

В зв'язку з тим, що зв'язаний рівень митного тарифу у 10% значно перевищує діючу тарифну ставку у 0%, при цьому цінові різниці залишаються від'ємними, тобто цінова конкурентоспроможність вітчизняних виробників у машинобудуванні значно вища за іноземних виробників. Таким чином, зміни митних тарифів з вступом України до Світової організації торгівлі суттєво не вплинуть на зміни у виробництві та торгівлі зазначеної продукції.

Аміак

Аміак безводний є важливим за обсягами виробництва продуктом української хімічної промисловості та одним з основних експортних продуктів. Обсяги експорту аміаку з України в 2006 році становили 13% у загальному обсязі експорту товарів хімічної промисловості. В період 2001–2006 рр. річні обсяги експортних поставок аналізованого товару з України у натуральному вимірі були досить стабільними, середньорічні коливання не перевищували 10%. Показники імпортних надходжень аміаку до України в десятки разів менші за обсяги експортних поставок, тобто Україна є нетто-експортером цього товару.

Основні конкурентні переваги України при виробництві аміаку в 2001–2004 роках: відносно дешевий природний газ, який є одночасно як паливом, так і сировиною для виробництва аміаку, та невисокі транспортні витрати через близькість до чорноморських портів. Але вже у 2005 році та особливо у 2006 році виробники аміаку зіткнулися з проблемою суттєвого подорожчання природного газу, що спричинило зниження рентабельності хімічних підприємств. В перспективі зростання цін на природний газ триватиме. Щоб залишатися конкурентоспроможними, виробникам необхідно

модернізувати обладнання, впровадити технології зниження газовитратності та оптимізувати поставки газу на підприємства.

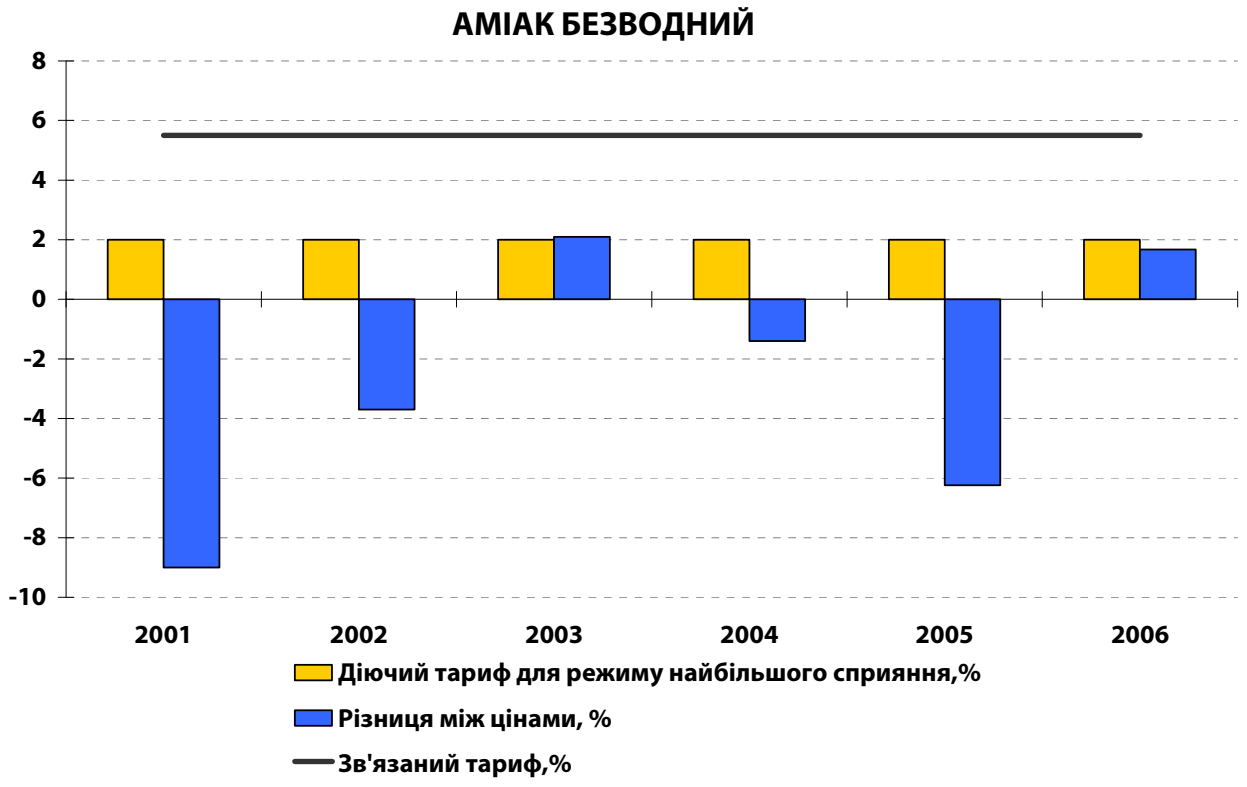

Рис. 15. Аміак безводний. Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр.

Торгівля цим товаром в рамках СОТ, крім загальних норм та угод Світової організації торгівлі, регламентується також секторальною ініціативою "Хімічна гармонізація", приєднатися до якої Україна зобов'язалася.

Імпортні тарифи, передбачені секторальною ініціативою "Хімічна гармонізація", мають 2 рівня ставок — 5,5 % та 6,5 %. Зокрема, ставка митного тарифу, передбаченого секторальною ініціативою для аміаку безводного, становить 5,5%.

Загалом, рівень зв'язаного тарифу, який буде зафіксовано при вступі України до СОТ, в 2,75 рази перевищує діючий рівень митного тарифу, тобто є достатнім ефективним економічним важелем у разі виникнення несприятливих тенденцій на ринку цього товару внаслідок суттєвих цінових коливань, і не може негативно вплинути на зазначену українську продукцію після приєднання України до СОТ. Аналіз динаміки цін на аміак безводний свідчить, що цінова різниця протягом 2001–2006 років в більшості періодів була від'ємною (Рис. 15).

Мінеральні добрива. Карбамід (сечовина)

Протягом 2001–2006 років спостерігалося зростання експорту сечовини з України. Імпорт не мав суттєвого впливу на внутрішній ринок. Обсяги імпорту були в сотні разів менші за обсяги експорту, тобто Україна є нетто-експортером цієї продукції.

Торгівля сечовиною регулюється в рамках СОТ, крім загальних норм та угод Світової організації торгівлі, також секторальною ініціативою "Хімічна гармонізація", приєднатися до якої Україна також зобов'язалася.

Імпортні тарифи, передбачені секторальною ініціативою „Хімічна гармонізація", мають 2 рівня ставок — 5,5% та 6,5%. Зокрема, ставка митного тарифу, передбаченого секторальною ініціативою для сечовини, становить 6,5%.

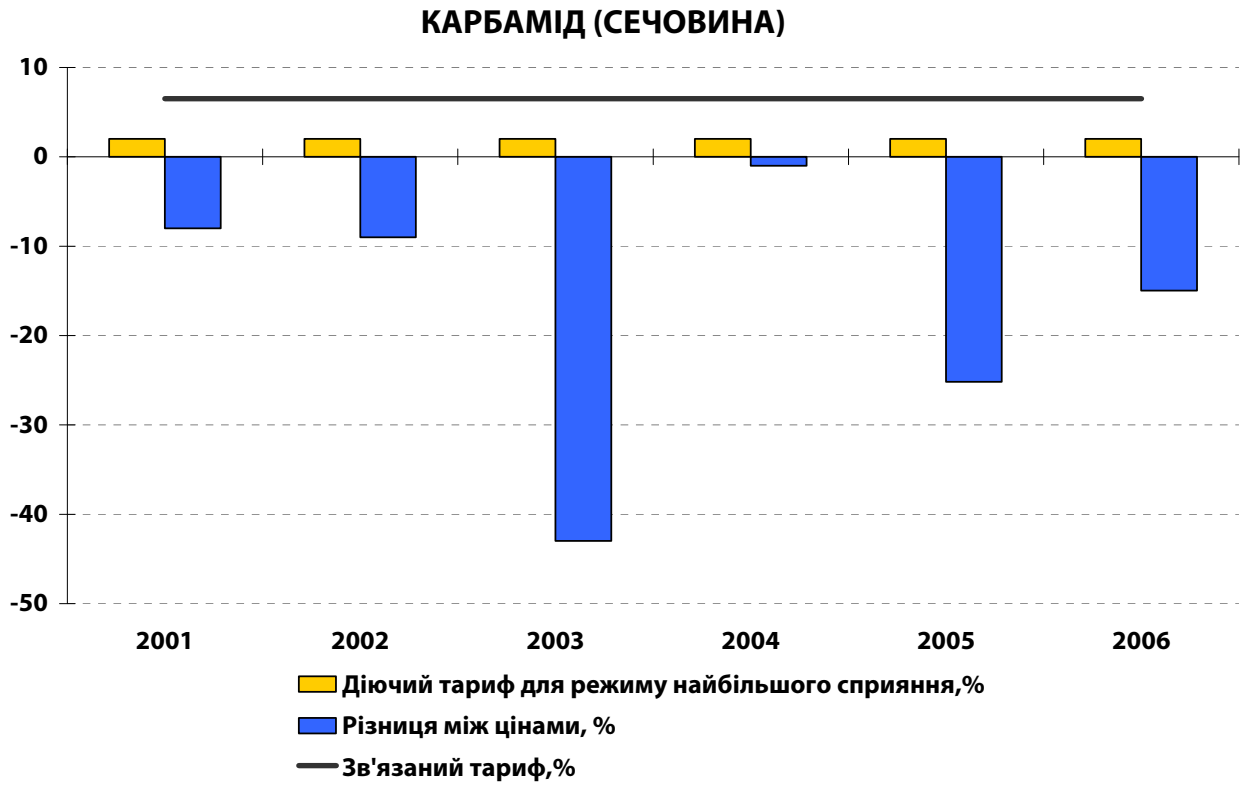

Рис. 16. Сечовина. Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр.

Аналіз динаміки цін на сечовину свідчить, що цінова різниця протягом 2001–2006 років була від'ємною (Рис.16). Це означає, що цей товар українського виробництва має значну конкурентну перевагу над аналогічним імпортованим товаром.

Враховуючи, що зв'язаний рівень ввізного мита на імпорт сечовини перевищує у 3,25 рази діючий рівень ввізного мита, вступ до СОТ не спричинить негативних наслідків для українських виробників цієї продукції.

Металевий прокат

Українська металургія має потужний конкурентний потенціал: власні запаси залізорудної сировини, кваліфіковану та недорогу робочу силу, вдале географічне розташування, що виражається у близькості до морських портів та кордону з Російською Федерацією. Але існують суттєві недоліки: нерозвинуте внутрішнє споживання, що робить металургів дуже залежними від цінової кон'юнктури на світових ринках; високий ступінь енерговитратності та споживання природного газу в виробничому процесі, недосконале та застаріле обладнання. Тобто, головними для галузі є проблеми внутрішнього характеру, які ніяким чином не пов'язані з вступом до СОТ, навпаки членство у СОТ допоможе

підприємствам розширити ринки збуту та ефективніше застосовувати механізми захисту від антидемпінгових розслідувань та при торговельних суперечках.

Прокат з заліза та нелегованої сталі є товаром, який займає вагому частку як у виробництві продукції української металургійної промисловості, так і в експорті з України товарів металургійної галузі.

Україна є нетто-експортером прокату плоского з заліза та нелегованої сталі. Протягом 2001–2004 років спостерігалася стала динаміка зростання обсягів експорту цієї продукції, але з 2005 року намітився спад. Так, у 2006 році в порівнянні з попереднім роком він становив близько 11% у натуральному виразі. Незважаючи на деякий спад експорту, Україна є безумовним нетто-експортером даного виду продукції. Для прикладу, у 2006 році експорт перевищував імпорт у 38 разів.

Торгівля цим товаром в рамках СОТ, крім загальних норм та угод Світової організації торгівлі, регламентується також секторальною ініціативою "Сталь", приєднатися до якої Україна зобов'язалася.

Імпортні тарифи, передбачені секторальною ініціативою „Сталь", мають нульовий рівень в кінці трансформаційного періоду, який для України стане діючим з дня приєднання до СОТ. Це означає, що після вступу до СОТ Україна теж застосовуватиме тарифну ставку 0 %.

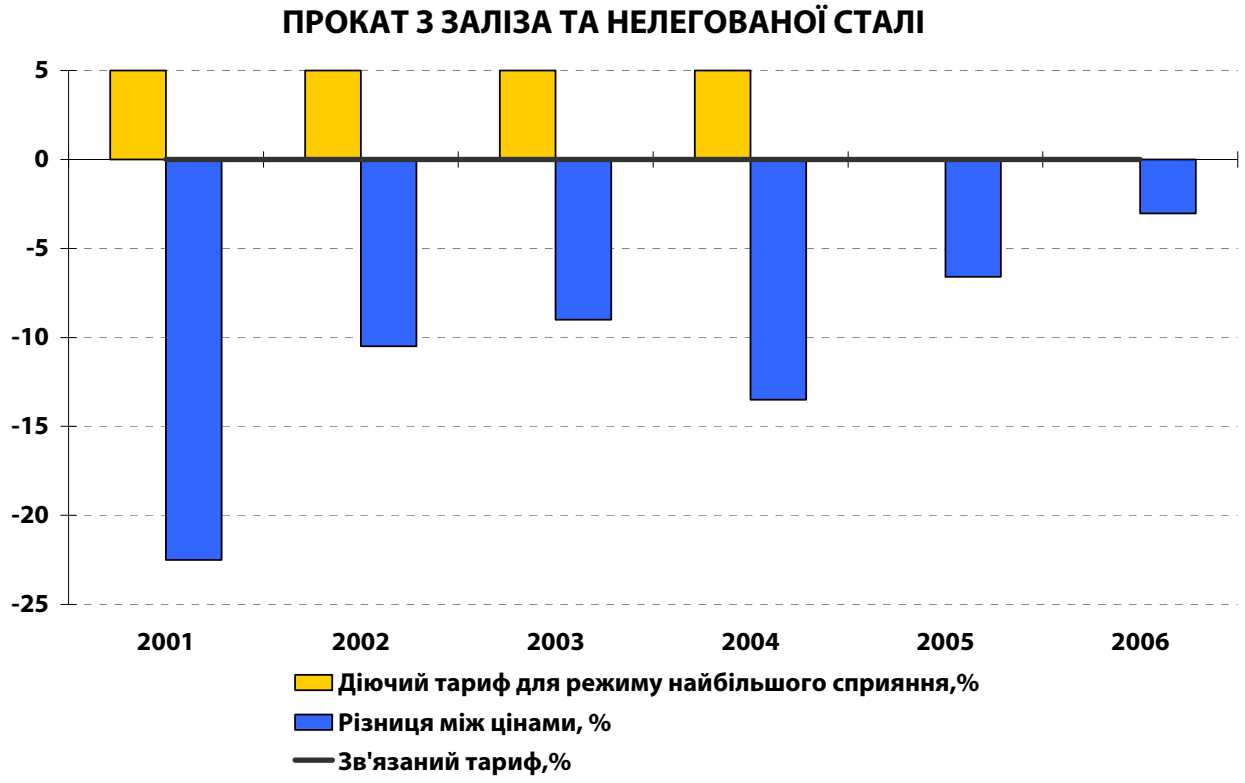

Рис. 17. Прокат з заліза та нелегованої сталі. Порівняння цін та тарифів, 2001–2006 рр

Аналіз динаміки цін на прокат плоский з заліза та нелегованої сталі свідчить, що цінова різниця протягом 2001–2006 років була від'ємною.

Ставку ввізного мита на аналізовану продукцію, яка становила протягом 2001–2004 років 5%, було зменшено у червні 2005 року до 0%. Ставка зв'язаного тарифу на прокат плоский з заліза та нелегованої сталі після вступу України до СОТ дорівнюватиме 0%, що

відповідає діючому тарифу на сьогоднішній день. Таким чином, вступ України до СОТ не справить негативного впливу на українських виробників плоского прокату з заліза та нелегованої сталі.

3.4. Висновки стосовно промислових товарів

При порівнянні цінової різниці між зовнішніми цінами та цінами вітчизняних виробників промислових товарів з тарифами діючими та зв'язаними, ми дійшли висновку, що для більшості проаналізованих промислових товарів цінова різниця була від'ємною, тобто цінова конкурентоспроможність вітчизняної продукції була вищою за закордонні товари.

Навіть в ті періоди, коли цінова різниця на окремі види товарів не була від'ємною та вищою за рівень діючого мита, обсяги експорту продукції з України перевищували обсяги імпорту, що свідчить про те, що Україна є нетто-експортером більшості видів промислової продукції, зокрема продукції гірничо-металургійного комплексу, хімічної промисловості.

Виробничі потужності українських підприємств гірничо-металургійного комплексу та хімічної промисловості, орієнтовані на зовнішні ринки внаслідок нерозвиненості внутрішнього споживання. За останні роки в сільському господарстві скоротилося використання мінеральних добрив, в машинобудуванні скоротилося використання металу. Тобто в товарній структурі експорту продукції металургійної та хімічної галузей переважають продукти низького перероблення, такі, що потребують подальшого оброблення для отримання більш технологічної продукції. Тому, навіть за несприятливої цінової ситуації на зовнішніх ринках українські виробники забезпечують експортні поставки на рівні років із сприятливою ціновою ситуацією.

На сьогоднішній день, на відміну від продукції аграрного сектора та харчової промисловості, більшість діючих ставок мита на промислову продукцію практично відповідають рівню зв'язаних (наприклад, залізна руда, кокс, одяг, прокат) або навіть нижчі за зв'язані ставки ввізного мита, що будуть після вступу до СОТ (наприклад, залізничні вагони-цистерни, аміак, сечовина).

Таким чином, для переважної більшості галузей промисловості та видів промислових товарів зміни ввізного мита при вступі до СОТ не дадуть негативного ефекту.

У **металургійній промисловості** в середньостроковій перспективі значно суттєвішим фактором, ніж вступ України до СОТ, будуть позитивні загальносвітові тенденції попиту та ціни, які формуються під впливом дуже значного зростання попиту з Китаю.

Крім того, ситуація в **металургійній** та **хімічній** промисловості буде зумовлюватися розвитком аналогічних ринків Російської Федерації, де виробництво є досить подібним до виробничої структури України, а обсяги споживання зазначеної продукції суттєво перевищують обсяги українського ринку. Враховуючи те, що між Україною та Росією діє режим вільної торгівлі, тобто застосовується нульова ставка ввізного мита, зміни в тарифах, викликані вступом до СОТ, не справлять впливу на взаємну торгівлю України з РФ.

Чинником, що надаватиме суттєву перевагу російським промисловим виробникам в енерговитратних видах виробництв, є підвищення цін на енергоносії і, в першу чергу, російський природний газ для українських споживачів.

В такій ситуації, запобігти зниженню конкурентоспроможності української продукції можна, впроваджуючи енергозберігаючі технології виробництва, що за умови обмеженого часу, потребує розроблення та реалізації відповідної державної програми.

Необхідно відзначити, що вступ України до СОТ надає додаткові можливості для захисту від провадження необґрунтованих антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, від яких потерпають українська металургійна та хімічна галузі.

Для вітчизняної продукції металургійної та хімічної промисловості сприятливими є прогнози світової цінової кон'юнктури. Світові ціни на метали в 2007 році збільшаться на 5-10%, в 2008 році збережуться на тому ж рівні, тоді як на продукцію хімічної промисловості збільшаться на 8-10% в 2007 році та на 3-5% в 2008 році.

Конкурентоспроможність української продукції **текстильної промисловості** не має прямої залежності від вступу до Світової організації торгівлі. Нині українські виробники текстилю вже працюють в умовах, які відповідають зобов'язанням України з вступу до СОТ.

Машинобудівна промисловість є такою, де зв'язаний рівень ввізних мит вбачається досить оптимальним з точки зору можливого нівелювання негативних наслідків від значних цінових коливань.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Галузевий журнал "Металл Украины", 2004–2006 роки, http://www.business.dp.ua/
2. Діагностика сектору текстильних виробів України, БІЗПРО, Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), жовтень 2006, 205 с.
3. Журнал „Бизнес", №5 (732), 29 січня 2007 року, стор.84-87
4. Закон України „Про Митний тариф" № 2371-III від 5 квітня 2001 року.
5. Інформаційно-аналітичні матеріали з питань вступу України до СОТ. Міністерство економіки України, 2006 р. – 19 с.
6. Осика С.Г., Пятницький В.Т. „Світова організація торгівлі" – Київ: К.І.С., 2001 - 491 с.
7. Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. К.: „Вимір", 1998. 520 с.
8. Статистичний щорічник України, 2005 рік (за редакцією: О.Г. Осауленка), Державний комітет статистики України 2006 рік, Київ, 575 с.
9. "Achieving Ukraine's Agricultural Potential: Stimulating Agricultural growth and Improving Rural Life" Joint Publication by the OECD and the World Bank, 2004.
10. Agricultural Outlook 2005-2014/ OECD-FAO