

РОЛЬ ІНТРАСЕКТОРНОЇ ТОРГІВЛІ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ МІЖ ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ТА КРАЇНАМИ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Аналізується якісний зміст торгових потоків між країнами ЄС та країнами ЦСЄ, їхній вплив на поглиблення інтеграційних процесів. Здійснюється емпірична перевірка одного з методів визначення інтрасекторної торгівлі та її розподіл на горизонтальну і вертикальну.

Очікувана зміна політичних кордонів Європейського Союзу визначає внутрішню політичну та економічну архітектуру Європи в цілому, здійснюючи суттєвий вплив і на ті країни, котрі на даний момент не напряму беруть участь у процесі Європейської інтеграції.

Поява у найближчому майбутньому такого крупного інтеграційного блоку змушує детально вивчати процес інтеграції у Європі, зокрема до розширення ЄС на Схід. Тому основний зміст даної роботи – це аналіз ролі інтрасекторної торгівлі в інтеграційних процесах між ЄС і країнами Центральної та Східної Європи (ЦСЄ).

Враховуючи той факт, що країни ЦСЄ – це практично ідеальний приклад малих економік, беручи до уваги дослідження зміни добробуту у малій відкритій економіці в результаті інтеграції у преференційну торгову угоду, можна стверджувати, що мала країна може отримати певні вигоди від доступу на великий регіональний ринок. Дослідження Perroni & Whalley (1994) [5, р. 127], використовуючи модель загальної рівноваги, показують, що основним рушійним мотивом інтеграції для країн з малою відкритою економікою є спроба забезпечити для себе гарантований доступ до значного за розмірами регіонального ринку, що розширює набір можливостей споживачів і фірм. Отже, в даному випадку ми маємо справу з динамічним ефектом інтеграції економіки на масштабі, що досягається за рахунок укрупнення ринків на регіональному рівні. В контексті розширення ЄС, реалізація ефектів масштабу пов'язана з діяльністю іноземних інвесторів, для яких відкриття нових ринків збуту, в більшості випадків, і є головним рушійним мотивом.

Зупинимось на якісному змісті торгових потоків між країнами ЄС та країнами ЦСЄ. Класична теорія міжнародної торгівлі Гекшера-Оліна обґрунтовує те, що торгівля між ЄС і ЦСЄ має носити переважно міжсекторний характер в силу різних порівняльних переваг, що визначаються забезпеченістю факторами виробництва. У випадку з інтеграцією перехідних економік в ЄС, це пояснюється зростанням обсягів двосторонньої торгівлі за рахунок низьких витрат у секторах зі стандартизованою технологією у менш розвинутих країнах. У той же час спостерігаються емпіричні докази того, що більш розвинуті країни торгують схожими товарами [2, р. 38]. Це призвело до появи моделей недосконалої конкуренції у міжнародній торгівлі, суть яких полягає в тому, що країни спеціалізуються на диференціації продукції й отримують вигоду від зростаючої віддачі за рахунок економії на масштабі чи регіональної концентрації капіталу. Країни, більш розвинуті у промисловому відношенні, характеризуються більшим обсягом інтрасекторної торгівлі, в той час як торгівля між країнами з різними рівнями економічного розвитку має тенденцію до домінування міжсекторної торгівлі. Тому одним із критеріїв зрілості й конкурентоспроможності в інтеграційній взаємодії між країнами є **інтрасекторна торгівля (ІСТ)** – обмін між країнами диференційованими товарами одного сектора промисловості [4, р.276].

У першій половині 1990-х рр. країни ЦСЄ спеціалізувалися на експорті продукції таких працеінтенсивних секторів, як текстильна промисловість, пошиття готового одягу та металургія, оскільки вони відчували дефіцит у навичках і технологіях, що й обумовило працеінтенсивний характер спеціалізації.

Проте аналіз сучасної торгівлі між країнами з перехідною економікою та країнами ЄС дозволяє зробити висновки про зростання частки ІСТ, переважаючою формою якої є вертикальна ІСТ, хоча такі дослідження відрізняються методами та можливостями визначення рівня ІСТ. Більшість досліджень обмежуються використанням непристосованого індексу Грубеля-Ллойда для визначення рівня ІСТ, однак провідні вчені Європи, зазначаючи недоліки непристосованого індексу Грубеля-Ллойда, пропонують альтернативні варіанти. Оскільки збалансована торгівля – основне припущення усіх моделей, що пояснюють ІСТ, то для визначення рівня ІСТ використовують пристосований індекс Грубеля-Ллойда, який скоректований для торгової нерівноваги:

$$GL = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \left| \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right|} \quad (1)$$

де GL – частка ІСТ n секторів, X_i та M_i – експорт та імпорт окремого сектора i . Другим елементом знаменника є фактор, який корегує незбалансовану торгівлю. Згідно з рівнянням (1) міжсекторна торгівля – це різниця: $1 - GL$ [2, р. 97].

ІСТ повинна вимірюватися з використанням якомога глибшої дисагрегованої класифікації торгової структури. Адже може виявитися, що при 2-рівневій торгівій статистиці ІСТ є горизонтальною, а при 4-рівневій – вертикальною. В даній роботі розрахунки здійснюються стосовно 778 товарних груп в межах

розділів 3 – 8 (виробничі сектори) SITC на основі даних протягом 1993 та 2001 років. Ці галузі складають 82% сукупної торгівлі країн ЄС із 11 країнами ЦСЄ.

Перше, що можна побачити на основі середніх даних, це те, що торгові відносини між країнами ЄС характеризуються переважанням ІСТ, тоді як у торгівлі між країнами ЄС та країнами ЦСЄ все ще переважає міжсекторна торгівля. Торгова лібералізація сприяла зростанню частки ІСТ між країнами ЄС та країнами ЦСЄ у період з 1993 по 2001 роки. Різниця між двома індексами GL більша у торгівлі країн ЄС з країнами ЦСЄ в результаті порушень торгового балансу (високі надлишки в країнах ЄС), порівняно з торгівлею в рамках ЄС. Пристосовані значення рівнів ІСТ склали близько 40% від загальної торгівлі у 2001 році, порівняно з 32% у 1993 році, відображаючи зменшення частки міжсекторної торгівлі. Перехід від планової до ринкової економіки в країнах Центральної та Східної Європи та лібералізація торгівлі між двома регіонами здійснили суттєвий вплив на зменшення міжсекторної торгівлі. Цей процес також частково можна пояснити кризою виробництва у досліджуваній період.

Таблиця 1

Значення інтрасекторної торгівлі в рамках ЄС¹, у торгівлі між країнами ЄС та країнами з перехідною економікою² (1993 – 2001 рр.)

Індекс GL	Неприсосований		Присосований	
	1993	2001	1993	2001
Рік				
Між країнами ЄС	0.547	0.542	0.643	0.648
Торгівля з країнами ЦСЄ	0.266	0.340	0.322	0.401

Примітки:

¹Торгівля кожної країни ЄС із рештою країн ЄС.

²Торгівля усіх країн ЄС із кожною країною з перехідною економікою.

³Розраховано автором на основі статистичних даних: Eurostat, Comext databank, 2002 [12].

Рівень ІСТ, визначений на основі пристосованого індексу Грубеля-Ллойда, був найвищий у торгівлі між країнами ЄС та Республікою Чехія, Польщею і Словенією (табл.2). Найнижча частка ІСТ спостерігалася у торгівлі з країнами Балтії (Латвія, Естонія і Литва). У випадку Болгарії, Естонії та Угорщини частка ІСТ зменшилася у період з 1993 по 2001 роки (якщо визначати рівень ІСТ за допомогою неприсосованого індексу, то можна побачити її зростання, що є результатом зниження нерівноваги торгового балансу у торгівлі з ЄС).

Таблиця 2

Рівень інтрасекторної торгівлі між ЄС та країнами з перехідною економікою¹ (1993 – 2001 рр.)

	1993 р.	1993 р.	2001 р.	2001 р.
	Неприсосований	Присосований	Неприсосований	Присосований
Болгарія	0.261	0.324	0.274	0.308
Республіка Чехія	0.482	0.562	0.597	0.637
Естонія	0.211	0.410	0.261	0.267
Угорщина	0.405	0.528	0.509	0.509
Латвія	0.108	0.111	0.122	0.126
Литва	0.122	0.132	0.182	0.205
Польща	0.321	0.413	0.425	0.551
Румунія	0.196	0.242	0.309	0.336
Словаччина	0.332	0.341	0.403	0.418
Словенія	0.453	0.477	0.511	0.574
Туреччина	0.145	0.212	0.262	0.367
Разом:	0.275	0.341	0.350	0.391

¹Торгівля усіх разом країн ЄС з кожною країною з перехідною економікою.

Розраховано автором на основі статистичних даних: Eurostat, Comext databank, 2002 [12].

У моделях інтрасекторної торгівлі, горизонтальна товарна диференціація характеризується товарами, що мають схожий рівень якості та різні властивості, а вертикальна диференціація характеризується товарами, що мають досить різний рівень якості.

У емпіричному дослідженні інтрасекторної торгівлі Stiglitz (1997) [2, с. 16] припустив, що якість представлена ціною, навіть за умов недосконалої інформації. З цього припущення випливає: що для того, щоб відобразити якісні різниці, необхідно показати різницю у вартості одиниці товару (UV) або у цінах.

Незалежно від рівня дисагрегації горизонтальна товарна диференціація визначається як відношення вартості одиниці експорту до вартості одиниці імпорту та знаходиться у межах:

$$1 - \alpha \leq \frac{UV^X}{UV^M} \leq 1 + \alpha \quad (2)$$

де α – поріг діапазону.
Вертикальна товарна диференціація визначається як:

$$\frac{UV^X}{UV^M} > 1 + \alpha \quad / \quad \text{або} \quad \frac{UV^X}{UV^M} < 1 - \alpha \quad (3)$$

Fontagne і Freudenberg (1997) [5, р. 124] запропонували модифікований критерій, що зберігає відносну природу даного порогу:

$$\frac{1}{1 + \alpha} \leq \frac{UV^X}{UV^M} \leq 1 + \alpha \quad (4)$$

для горизонтальної товарної диференціації, і:

$$\frac{UV^X}{UV^M} > 1 + \alpha \quad / \quad \text{або} \quad \frac{UV^X}{UV^M} < \frac{1}{1 + \alpha} \quad (5)$$

для вертикальної товарної диференціації. У випадку малого значення α існує незначна різниця між цими двома показниками, але якщо значення α велике, то відносна “різниця” між нижньою межею та одиницею стає все більшою порівняно з різницею між одиницею та верхньою межею.

Два порогових рівні, що використовуються для вертикальної та горизонтальної товарної диференціації в літературі дорівнюють 15% та 25%. Поріг у розмірі 15% використовується тоді, коли цінові відображають лише різницю у якості – припущення про досконалу інформацію, за якого споживач не купить товар зі схожою чи нижчою якістю за вищою ціною. Проте у випадку недосконалої інформації поріг у розмірі 15% може бути надто низьким і більш доречним буде поріг у розмірі 25%. Тому обидва пороги можуть використовуватися з метою оцінки стійкості результатів відносно помилок.

Емпіричні дані свідчать про те, що ІСТ є, загалом, вертикальною як у торгівлі в рамках ЄС так і в торгівлі ЄС із країнами ЦСЄ. Для того, щоб чіткіше проілюструвати цей тип торгових потоків побудуємо діаграму, в якій по осі-Х відобразатиметься частка ІСТ у загальній торгівлі, а по осі-У – частка вертикальної ІСТ у загальній ІСТ (рис. 1, та рис. 2). Якщо країна знаходиться у верхньому лівому квадранті, то в ній переважає міжсекторна торгівля, відповідно горизонтальна ІСТ домінуватиме у нижньому правому квадранті.



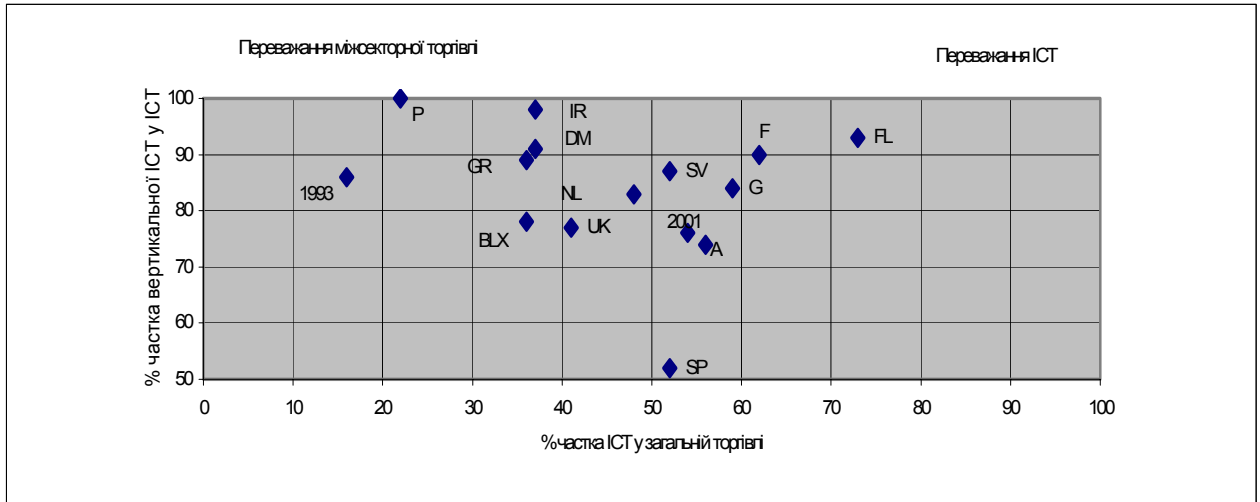
Рис. 1. Типи торгових потоків країн ЄС, – пристосований індекс Грубеля-Ллойда у 1993 – 2001 рр.

Примітка: розраховано автором на основі статистичних даних: Eurostat, Comext databank, 2002 [12].

Рисунки 1 і 2 відображають свого роду “подібність” між країнами ЄС та країнами ЦСЄ, в результаті чого спеціалізація в країнах ЄС зводиться до вищого рівня вертикальної ІСТ. Цю тенденцію можна пояснити поглибленням та продовженням західноєвропейської монетарної інтеграції, регіональної політики та спільної сільськогосподарської політики, що мобілізують потенційну силу різниці між багатшими та біднішими країнами ЄС (до останніх відносять Грецію, Португалію та Іспанію). Включення країн ЦСЄ до складу ЄС, на нашу думку, змінить ситуацію на рисунках 1 і 2 у напрямку зростання питомої ваги вертикальної ІСТ.

Базуючись на даних показниках торгівлі в цілому по ЄС із кожною з країн ЦСЄ, можна побачити, що відбувся незначний перехід від міжсекторного типу торгівлі до інтрасекторної торгівлі, причому ІСТ була в основному вертикальною. Країнами, що притягнули найбільше прямих іноземних інвестицій на душу населення за останнє десятиліття були: Республіка Чехія та Угорщина, за ними йшли Естонія, Словенія та Польща. Прямі іноземні інвестиції могли б здійснити значний вклад у зростання ІСТ, що відобразився б зсувом значення ІСТ торгівлі у правий квадрант, але, як бачимо, вони не запобігли збільшенню її вертикального компоненту у 4 із 5 зазначених країн.

2001 р.



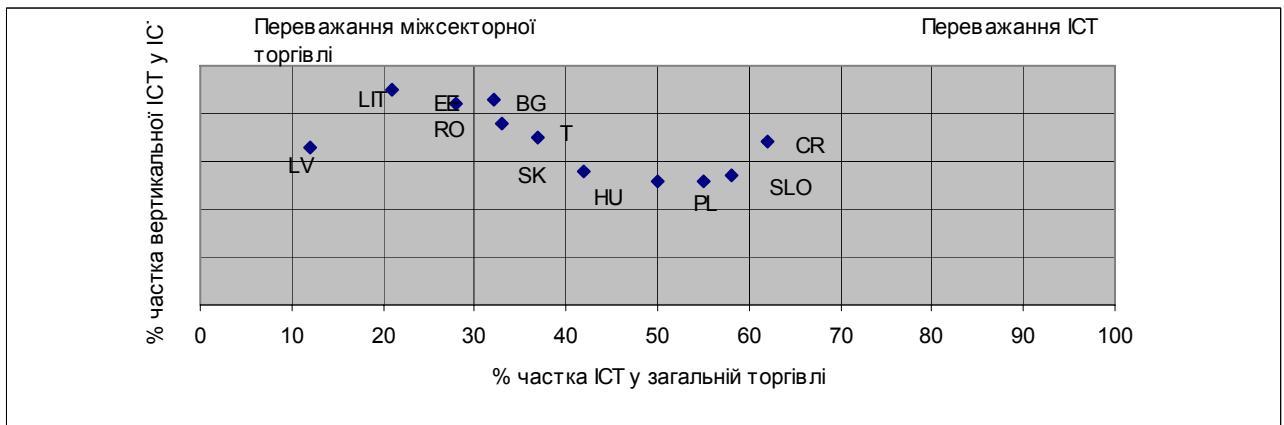
1993 р.



Рис. 2. Типи торгових потоків країн ЄС із усіма країнами з перехідною економікою у 1993 – 2001 рр. (приспосований індекс Грубеля-Ллойда)

Примітка: розраховано автором на основі статистичних даних: Eurostat, Comext databank, 2002 [12], де A – Австрія, BLX – Бельгія та Люксембург, DM – Данія, F – Франція, FL – Фінляндія, G – Німеччина, GR – Греція, I – Італія, IR – Ірландія, NL – Нідерланди, P – Португалія, SP – Іспанія, SV – Швеція, UK – Великобританія.

2001 р.



1993 р.

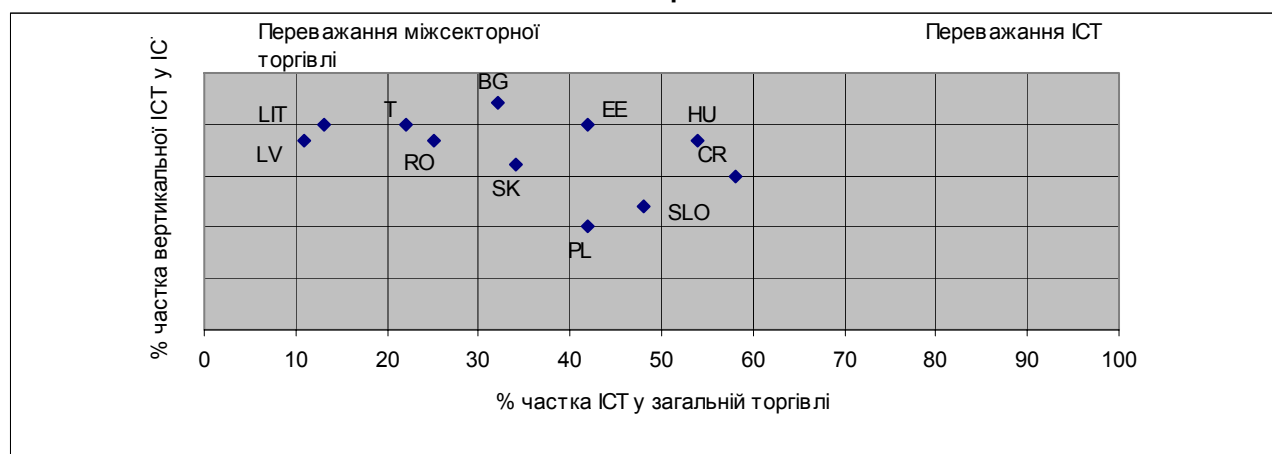


Рис. 3. Типи торгових потоків між усіма країнами ЄС та окремими країнами з перехідною економікою у 1993 – 2001 рр. (приспосований індекс Грубеля-Ллойда)

Примітка: розраховано автором на основі статистичних даних: Eurostat, Comext databank, 2002 [12], де BG – Болгарія, CR – Республіка Чехія, EE – Естонія, HU – Угорщина, LIT – Литва, LV – Латвія, PL – Польща, RO – Румунія, SK – Словачія, SLO – Словенія, T – Туреччина.

Існує важливе теоретичне та емпіричне заперечення стосовно простої інтерпретації вертикальної ВГТ як відображення лише відносної якісної різниці [7, с. 86]. Згідно з економічною теорією індекс відносної вартості одиниці, який перевищує 1.15 може відображати або вартісні недоліки, або якісні переваги експорту даної країни. Ідея полягає в тому, що коли обсяг експорту певної галузі країни перевищує обсяг її імпорту і за рахунок цієї галузі покривається дефіцит торгового балансу, то можна припустити існування вартісних недоліків цієї галузі. Лише тоді, коли у промисловості досягається торговий надлишок, можна говорити про те, що перевищення обсягів експорту над обсягами імпорту свідчить про переваги у якості.

Використовуючи цей простий метод, можна побачити, що країни ЄС мали переваги у якості в більшості галузях уже в 1993 р., до того ж ці переваги зросли у 2001 р. (табл. 3). Окрім того, у цих країнах існувала велика частка вертикальної ІСТ, що було пов'язано із перевагами чи недоліками у вартості. Наприклад, у 1993 році вона становила 44%. Ця частка у 2001 році знизилася до 39%, в основному за рахунок зменшення вартісних недоліків країн ЦСЄ. Отже, можна зробити висновок, що лібералізація через певний період часу ліквідує не вигідну торгівлю.

Таблиця 3

Торговий баланс і питома вага вертикальної ІСТ високоякісними товарами у загальній вертикальній ІСТ між ЄС та країнами ЦСЄ у 1993 – 2001 рр.

Рік	Вертикальна ІСТ	Вертикальна ІСТ високоякісними товарами країн ЄС і торговий надлишок		Вертикальна ІСТ високоякісними товарами країн ЦСЄ і торговий дефіцит	
		Приспосований індекс Грубеля-Ллойда	% від загальної ВГТ	Приспосований індекс Грубеля-Ллойда	% від загальної ВГТ
1993	0.284	0.084	29.6	0.076	26.8
2001	0.324	0.127	39.2	0.070	21.6

Примітка: розраховано автором на основі статистичних даних: Eurostat, Comext databank, 2002 [12].

Таким чином, можна стверджувати, що зростання частки інтрасекторної торгівлі стосовно загального обсягу зовнішньої торгівлі в країнах ЦСЄ є важливим елементом у структурній перебудові зовнішнього сектору. Адже, з одного – боку більш диверсифікована зовнішня торгівля цих країн дозволила їм гнучкіше реагувати на зміну конкурентного середовища, легше перейти через структурну перебудову, перерозподіл доходу, політичні баталії і таке інше. З іншого – зростання частки інтрасекторної торгівлі в країнах ЦСЄ відображає різноманітність торгових потоків, котрі вони експортують та імпортують, що свідчить про значні успіхи у розвитку ринкових інституцій та у стимулюванні сприятливого середовища для підприємницької діяльності, наближаючи ці країни до ЄС. З огляду на це важливим є розгляд детермінантів ІСТ між ЄС та країнами ЦСЄ в контексті розширення ЄС на Схід, з метою отримання максимальних статичних і динамічних ефектів даного інтеграційного процесу, але це уже об'єкт подальших досліджень.

1. Fidmuc J. Restructuring European Union trade with Central and Eastern European countries // *Atlantic Economic Journal*. – Mar2000. – Vol. 17 Issue 1. – p. 53 – 64.
 2. Horvart B. *The theory of international trade*. – Palgrave Publisher, 1999. – 214 p.
 3. Jovanovics M. *Geography of production & economic integration*. – Routledge, 2001. – 351 p.
 4. Kandogan Y. Intra-industry trade of transition countries: trends and determinants // *Emerging Markets Review*. – Sep. 2003. – Vol. 4 Issue 3. – p. 273 – 287.
 5. Lauter P, Rehman S. Central and East European trade orientation and FDI flows: preparation for EU membership // *International Trade Journal*. – Spring 99. – Vol. 13 Issue 1. – p. 121 – 145.
 6. Smith A. *Return to Europe: the reintegration of Eastern Europe*. – Palgrave Publisher, 2000. – 226 p.
 7. Winiecky J. *Transition economies and foreign trade*. – Routledge, 2001. – 160 p.
 8. Yu T., Zhangan M. Intra-industry trade and economic development: empirical evidence of the Newly Independent States of the Former Union // *Competitiveness Review*. – 2000. – Vol. 10 Issue 2. – p. 199 – 209.
 9. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/pdf/impact-enlargement.pdf>.
 10. <http://www.cepr.org/meets/wkcn/2/2315/papers/ottaviano.pdf>.
 11. http://www.cdhowe.org/pdf/commentary_162.pdf.
 12. http://censtats.census.gov/sits/f_.shtml.
-