Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Рєзніков

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Навчальний посібник

Харків – 2015

УДК 339.924 (477): 061.1 ЄС (075.8)
ББК 65.59 (4 УКР)я73
М 35

Рецензенти:

О. Ю. Амосов – д. е. н., професор, перший заступник директора Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України, заслужений діяч науки і техніки України;

І. Є. Журба – д. е. н., доцент, завідуючий кафедрою міжнародної інформації і країнознавства Хмельницького національного університету, президент Української асоціації економістів-міжнародників;

Н. П. Мешко – д. е. н., професор, завідуюча кафедрою менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені О. Гончара.

Затверджено до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 14 від 26.12.2014 р.)

Матюшенко І. Ю.

М 35 Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції : навчальний посібник / І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Рєзніков. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 496 с.

ISBN 978-966-285-214-1

У посібнику описано теоретичні засади міжнародної економічної інтеграції на різних рівнях економічних систем. Розглянуто особливості Світової організації торгівлі як глобального регулятора міжнародних інтеграційних процесів і наслідки для України від підписання угоди з СОТ. Розкрито основні етапи розвитку, структуру, спільні політики ЄС з урахуванням стратегії «Європа – 2020». Розглянуто перспективи створення Україною регіональних інтеграційних об'єднань і форм її інтеграції з ЄС та ЄАЕС. Наведено оцінку можливостей і загроз для збуту продукції реального сектору України від асоціації з ЄС та співробітництва з ЄАЕС з урахуванням вимог СОТ.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, економістів-міжнародників, фахівців, що займаються євроінтеграцією і міжнародними економічними відносинами.

УДК 339.924 (477) : 061.1 ЄС (075.8)
ББК 65.59 (4 УКР)я73

ISBN 978-966-285-214-1

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2015
© Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Рєзніков В. В., 2015
© Будник О. В., макет обкладинки, 2015

Ministry of Education and Science of Ukraine
V. N. Karazin Kharkiv National University

I. Yu. Matiushenko, S. V. Berenda, V. V. Reznikov

EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Tutorial

Kharkiv – 2015

UDC 339.924 (477): 061.1 ЄС (075.8)
BBK 65.59 (4 УКР)я73
M 35

Reviewers:

O. Yu. Amosov – Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of Kharkiv Regional Institute of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Honored master of sciences and engineering;

I. Ye. Zhurba – Doctor of Economics, Associate Professor, Head of International Information Studies Department of Khmelnytsky National University, President of Ukrainian Association of International Economists;

N. P. Meshko – Doctor of Economics, Professor, Head of Management and Tourism Department of O. Gonchar Dnipropetrovsk National University.

Approved for publication by the decision of the Academic Council of V. N. Karazin Kharkiv National University (Protocol № 14 from 26.12.2014 y.)

Matiushenko I. Yu.

M 35 European integration of Ukraine in the system of international economic integration : tutorial / I. Yu. Matiushenko, S. V. Berenda, V. V. Reznikov. – Kh. : V. N. Karazin KhNU, 2015. – 496 p.

ISBN 978-966-285-214-1

The tutorial describes the theoretical foundations of international economic integration at different levels of economic systems. It features the World Trade Organization as the global regulator of international integration processes and the consequences of signing the agreement with the WTO for Ukraine. It explores the basic stages of development, structure, common EU policy on the basis of the strategy "Europe – 2020". The prospects of regional integration associations foundation by Ukraine is described, as well as the forms of its integration with in the EU and Eurasian Economic Union (EAEU). The tutorial also provides an assessment of the opportunities and threats for Ukrainian real sector sales in the EU and EAEU in compliance with the WTO requirements.

For students of economic specialties of higher educational institutions, International Economists, professionals working in the field of the European integration and international economic relations.

UDC 339.924 (477): 061.1 ЄС (075.8)
BBK 65.59 (4 УКР)я73

ISBN 978-966-285-214-1

© V. N. Karazin Kharkiv National University, 2015
© Matiushenko I. Yu., Berenda S. V., Reznikov V. V., 2015
© Budnyk O. V., layout of the cover, 2015

ЗМІСТ

Вступ 10

Розділ 1. Теоретичні аспекти економічної інтеграції на різних рівнях розвитку економічних систем 14

1.1. Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції 14

1.1.1. Еволюція теоретичного розуміння економічної інтеграції: поняття і підходи 14

1.1.2. Форми та етапи розвитку економічної інтеграції ринків 21

1.1.3. Основні теоретичні концепції та школи економічної інтеграції 27

1.2. Інтеграція економічних систем 38

1.3. Основні аспекти інтеграції міст 45

1.4. Основи регіональної економічної інтеграції 56

1.5. Структурні складові державного регулювання міжнародної економічної інтеграції України 61

Запитання для самоконтролю 69

Література 70

Розділ 2. Світова організація торгівлі як глобальний регулятор міжнародних інтеграційних процесів 75

2.1. Основні принципи, функції, структура і механізм набуття членства у СОТ. Переваги членства у СОТ 75

2.2. Заходи торгівельного захисту та вирішення спорів у межах СОТ. Їх особливості в Україні 85

2.3. Асиметрія умов вступу України до СОТ 94

2.4. Оцінка впливу умов вступу України до СОТ на її зовнішню торгівлю з регіональними об'єднаннями 103

Запитання для самоконтролю 114

Література 115

Розділ 3. Європейський Союз як одне з найуспішніших світових інтеграційних об'єднань 118

3.1. Основні етапи європейської інтеграції 118

3.1.1. Угоди, що регулюють європейську інтеграцію 118

3.1.2. Етапи економічної і валютної інтеграції в ЄС 137

3.2. Основні інституції Європейського Союзу 147

3.2.1. Європейська Рада 148

3.2.2. Європейський парламент 150

3.2.3. Рада Європейського Союзу 158

3.2.4. Європейська Комісія 165

3.2.5. Європейський Суд, Загальний Суд і Суд аудиторів 168
3.2.6. Допоміжні органи Європейського Союзу 173
3.2.7. Проблема Європейської Конституції 180
3.3. Стратегія розвитку і основні політики ЄС – 2020 183
3.3.1. Стратегія розвитку ЄС «Європа – 2020» 183
3.3.2. Основні секторальні політики ЄС 188
3.3.2.1. Політика в галузі досліджень і технологій. «Горизонт – 2020» 189
3.3.2.2. Промислова та підприємницька політика 207
3.3.2.3. Енергетична політика 216
3.3.2.4. Спільна транспортна політика 226
3.3.2.5. Спільна сільськогосподарська політика 234
3.3.3. Торгівельна політика ЄС 243
3.4. Комунітарна регіональна політика ЄС 247
3.4.1. Еволюція регіональної політики ЄС 247
3.4.2. Транскордонне і прикордонне співробітництво ЄС. Єврорегіони 254
3.4.3. Інституційна основа принципу субсидіарності та нова регіональна політика ЄС 260
3.5. Політика сусідства з ЄС 266
Запитання для самоконтролю 274
Література 276
Розділ 4. Передумови і перспективи створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні 281
4.1. Порівняння потенціалу найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті 281
4.2. Основні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС і ЄврАзЕС 291
4.3. Поглиблення інтеграції України з ЄС 295
4.3.1. Розвиток співробітництва України з ЄС 295
4.3.2. Асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС 304
4.3.3. Етапи введення в дію Угоди про Асоціацію України з ЄС 323
4.4. Розвиток співпраці України з СНД/ЄврАзЕС 328
4.4.1. Формування Євразійського економічного співтовариства ЄврАзЕС 328
4.4.2. Співробітництво України з пострадянськими країнами 335
4.4.3. Асиметрія умов співпраці України з країнами СНД/ЄврАзЕС 341
4.5. Порівняння форм регіональної економічної інтеграції України 345

Запитання для самоконтролю 362
Література 363
Розділ 5. Можливості та загрози для ринку збуту продукції реального сектору України від участі у регіональних об'єднаннях з урахуванням зобов'язань СОТ 369
5.1. Особливості угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС 369
5.2. Перспективи для ринку продукції високотехнологічних галузей 372
5.3. Можливості та загрози для розвитку ринку продукції машинобудування 384
5.4. Перспективи розвитку вуглеводневого сектору енергетики 394
5.5. Можливості та загрози для збуту продукції металургійної промисловості 398
5.6. Можливості та загрози для ринку агропромислової продукції України 408
Запитання для самоконтролю 418
Література 419
Словник термінів 422
Додатки 439
Додаток А «Особливості зон інтеграційної активності міст» 439
Додаток Б «Суть домовленостей і угод Уругвайського раунду» 441
Додаток В «Основні напрями багатосторонніх переговорів «Раунду розвитку» 445
Додаток Г «Умови вступу України в СОТ: можливості та загрози» 448
Додаток Д «Основні положення Білої книги з питань Єдиного ринку ЄС» 463
Додаток Ж «Основні положення Стратегії розвитку ЄС «Європа – 2020» 465
Додаток З «Структура Стратегії розвитку ЄС «Європа – 2020» 466
Додаток К «Важливі зовнішньоекономічні партнери інтеграційних об'єднань» 467
Додаток Л «Можливості та загрози від підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС» 473
Додаток М «Статус положень Угоди про Асоціацію України з ЄС станом на 1 листопада 2014 року» 488
Додаток Н «Основні угоди, що регламентують створення Єдиного економічного простору країн СНД/ЄврАзЕС» 493

TABLE OF CONTENTS

Introduction 10

Part 1. Theoretical aspects of economic integration at different levels of economic development 14

1.1. The theoretical basis of international economic integration 14

1.1.1. Evolution of theoretical understanding of economic integration: Concepts and approaches 14

1.1.2. Forms and stages of economic integration of markets 21

1.1.3. Basic theoretical concepts and schools of economic integration 27

1.2. Integration of economic systems 38

1.3. Key aspects of cities' integration 45

1.4. Fundamentals of regional economic integration 56

1.5. Structural components of state regulation of international economic integration of Ukraine 61

Part 2. The World Trade Organization as the global regulator of international integration processes 75

2.1. Basic principles, functions, structure and mechanism of membership in the WTO. The benefits of the WTO membership 75

2.2. Trade-protection measures and dispute settlement within the WTO 85

2.3. Asymmetry of Ukraine's accession to the WTO terms 94

2.4. Assessment of the Ukraine's accession to the WTO effects on its foreign trade with regional integration associations 103

Part 3. The European Union as one of the most successful global integration associations 118

3.1. Main stages of European integration 118

3.1.1. Agreements governing European integration 118

3.1.2. Stages of economic and monetary integration in the EU 137

3.2. Main institutions of the European Union 147

3.2.1. The European Council 148

3.2.2. The European Parliament 150

3.2.3. The Council of the European Union 158

3.2.4. The European Commission 165

3.2.5. The European Court of Justice, the General Court and the Court of Auditors 168

3.2.6. Subsidiary bodies of the European Union 173

3.2.7. The problem of the European Constitution 180

3.3. Development strategy and key EU policies – 2020 183

3.3.1. EU Development Strategy "Europe – 2020" 183

3.3.2. Main EU sectoral policies 188

3.3.3. The EU Trade policy 243
3.4. The EU Communitarian regional policy 247
3.4.1. Evolution of the EU regional policy 247
3.4.2. The EU trans-border and cross-border cooperation. Euroregions 254
3.4.3. The institutional basis of the principle of subsidiarity and new EU regional policy 260
3.5. The EU Neighborhood Policy 266
Part 4. Background and prospects of foundation of integration associations by Ukraine at the regional level 281
4.1. Comparison of the largest contemporary regional associations on the Eurasian continent 281
4.2. Main characteristics of Ukrainian foreign trade relations with the EU and the Eurasian Economic Community (Union) 291
4.3. Enhancement of Ukrainian integration with in the European Union 295
4.3.1. Cooperation development between Ukraine and the EU 295
4.3.2. EU-Ukraine Association terms Asymmetry 304
4.3.3. Stages of the Association Agreement between Ukraine and the EU 323
4.4. Cooperation development between Ukraine and the CIS / EurAsEU 328
4.4.1. Establishment of the Eurasian Economic Community (Union) 328
4.4.2. Cooperation between Ukraine and post-Soviet countries 335
4.4.3. Asymmetry of cooperation between Ukraine and the countries of CIS/EurAsEU terms 341
4.5. Comparison of regional economic integration forms of Ukraine 345
Part 5. Opportunities and Threats for the Ukrainian real sector market sales in regional associations partisipation in compliance with the WTO rules 369
5.1. Features of the Agreement on free trade zone between Ukraine and the EU 369
5.2. Prospects for the high-tech products market 372
5.3. Opportunities and Threats for the machinery products development 384
5.4. Prospects for the energy sector 394
5.5. Opportunities and Threats for the steel products sales 398
5.6. Opportunities and Threats for Ukrainian agro products market 408
Glossary 422
Appendices 439

ВСТУП

Глобалізаційні процеси, посилення регіональної економічної та політичної інтеграції є визначальною характеристикою сучасної світової економіки. Забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі, визначення найболючіших проблем економічного розвитку і напрямів їх вирішення стають для кожної країни дедалі гострішими.

Вступ України до Світової організації торгівлі у травні 2008 року, створення зони вільної торгівлі з країнами Митного союзу в 2011 р., а також подальший досить драматичний процес погодження і підписання «Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, і Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншого боку, 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р.» породжують сьогодні важливе питання вивчення нових можливостей і специфіки регіональної економічної інтеграції Україні в контексті її міжнародної інтеграції.

Членство в Світовій організації торгівлі (СОТ) стало практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, котра прагне інтегруватися у світове господарство. Угода між Україною і СОТ чітко визначила основні «правила гри», на які погодилася наша країна заради інтеграції у світовий економічний простір, і обумовила чіткі межі для подальшої поглибленої інтеграції України до регіональних економічних об'єднань на кшталт Європейського союзу (ЄС) або Євразійського Економічного Союзу (ЄАЕС).

Так, на кінець 2013 р. для України постала *проблема*: як укласти угоду про асоціацію з ЄС, стрижнем якої є розширена зона вільної торгівлі між Україною і ЄС, та одночасно зберегти економічні відносини з країнами ЄАЕС? Вирішити цю проблему стає можливим, перш за все, з урахуванням узгоджених умов співпраці України і СОТ, а також можливостей та загроз для «базових» експортних галузей економіки, що виходять з підписаних угод.

Зазначена проблема вивчалася низкою українських вчених і фахівців-практиків, таких як В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, І. Клименко, Я. Жаліло, А. Єрмолаєв, О. Федірко, Т. Осташко, Л. Волощенко, І. Кобута, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Голіков, С. Козь'яков, А. Гончарук, М. Кизим, Н. Ничай та багатьма іншими. В той же час, в умовах вибору Україною різних рівнів інтеграції до таких регіональних об'єднань, як ЄС і ЄврАзЕс вкрай актуальною постає специфічна проблема врахування тенденцій, які виникають в процесі поглибленої інтеграції України до ЄС і розвитку співробітництва з ЄАЕС.

Навчальний посібник має чітко виражений акцент на розгляд процесу євроінтеграції України саме з врахуванням можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції українських підприємств реального сектору, які знаходяться в умовах дії вимог СОТ.

Авторський колектив: І. Ю. Матюшенко (вступ, розділи 2–5); С. В. Беренда (п. 3.4, п. 3.5, п. 4.4.1, п. 4.5); В. В. Рєзніков (розділ 1).

І. Ю. Матюшенко працює професором кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, з 1997 р. займався формуванням державної політики підтримки зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції на рівні Головного управління економіки і комунального майна Харківської міської ради та Головного управління зовнішньоекономічних зв'язків і євроінтеграції Харківської облдержадміністрації, а також є автором і співавтором наукових робіт із проблемних питань міжнародної економічної інтеграції, євроінтеграції, зовнішньоекономічної діяльності та інноваційно-інвестиційного розвитку: більше 40 монографій та 200 наукових праць, понад 18 років викладає навчальні дисципліни «Євроінтеграція» «Міжнародний інвестиційний менеджмент», «Експортний потенціал і методи його оцінки» у провідних Харківських університетах – є автором 8 навчальних посібників, став лауреатом державної премії імені М. І. Туган-Барановського НАН України за видатні наукові роботи в галузі економіки 2013 р. (за цикл робіт «Високотехнологічні складові промислової політики України»).

С. В. Беренда працює доцентом кафедри міжнародної економіки та світового господарства ХНУ імені В. Н. Каразіна і з 1998 р. займається питаннями регіональної економічної інтеграції і Європейської Спільноти, питаннями митного регулювання, є автором низки наукових публікацій: 5 монографій і понад 40 фахових наукових праць, а також понад 16 років викладає навчальні дисципліни «Регіональна політика ЄС», «Митне регулювання», «Зовнішньоекономічна діяльність», автор і співавтор 5 навчальних посібників. З 2012 р. є членом спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій, за спеціальністю «Світове господарство та міжнародні економічні відносини».

В. В. Рєзніков працює доцентом кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна і з 2002 р. займається питаннями теорії та історії міжнародних відносин, міжнародної економічної інтеграції, економічної інтеграції міст, дипломатичної і консульської служби, дипломатичного протоколу і етикету, теорії економічної дипломатії, транскордонного співробітництва, працював начальником відділу міжнародних відносин, євроінтеграції та протоколу Департаменту економіки і міжнародних відносин Харківської облдержадміністрації, є автором 2 монографій і 35 наукових праць, а також понад 12 років

викладає авторські курси «Теорія міжнародних економічних відносин», «Дипломатична і консульська служба», «Дипломатичний протокол і етикет», «Економічна дипломатія», співавтор 5 навчальних посібників.

У навчальному посібнику розглянуто такі теми і питання:

Тема 1. Теоретичні аспекти економічної інтеграції на різних рівнях розвитку економічних систем. Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції. Інтеграція економічних систем. Основні аспекти інтеграції міст. Основи регіональної економічної інтеграції. Структурні складові державного регулювання міжнародної економічної інтеграції України.

Тема 2. Світова організація торгівлі як глобальний регулятор міжнародних інтеграційних процесів. Основні принципи, функції, структура і механізм набуття членства у СОТ. Переваги членства у СОТ. Заходи торгівельного захисту і вирішення спорів у межах СОТ та їх особливості в Україні. Асиметрія умов вступу України до СОТ. Оцінка впливу умов вступу України до СОТ на її зовнішню торгівлю з регіональними об'єднаннями.

Тема 3. Європейський Союз як одне з найуспішніших світових інтеграційних об'єднань. Основні етапи європейської інтеграції. Основні інституції Європейського Союзу. Стратегія розвитку і основні політики Європейського Союзу до 2020 року Комунітарність регіональної політики ЄС. Європейська політика сусідства.

Тема 4. Передумови і перспективи створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні. Особливості найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті. Порівняльна оцінка потенціалу регіональних об'єднань ЄС і ЄврАзЕС. Основні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС і ЄврАзЕС. Поглиблення інтеграції України з ЄС. Розвиток співпраці України з СНД/ЄврАзЕС. Порівняння форм регіональної економічної інтеграції України.

Тема 5. Можливості та загрози для ринку збуту продукції реального сектору України від участі у регіональних об'єднаннях з урахуванням зобов'язань СОТ. Особливості угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. Перспективи для ринку продукції високотехнологічних галузей. Можливості та загрози для розвитку ринку продукції машинобудування. Перспективи розвитку вуглеводневого сектору енергетики. Можливості та загрози для збуту продукції металургійної промисловості. Можливості та загрози для ринку агропромислової продукції України.

Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни «Євроінтеграція», включають: здатність визначити особливості міжнародної економічної інтеграції на різних

рівнях світового господарства; здатність оцінювати вплив вимог СОТ на зовнішню торгівлю України з регіональними об'єднаннями; здатність визначати стратегії розвитку і основні політики Європейського Союзу як одного з найуспішніших світових інтеграційних об'єднань; здатність визначити передумови і перспективи створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні, а також оцінювати можливості та загрози для ринку збуту продукції реального сектору України від участі у регіональних об'єднаннях з урахуванням зобов'язань СОТ.

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РІЗНИХ РІВНЯХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Ключові слова: економічна інтеграція, інтеграція економічних систем, інтеграція міст, регіональна економічна інтеграція, державне регулювання.

1.1. Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції
- 1.1.1. Еволюція теоретичного розуміння економічної інтеграції: поняття і підходи
- 1.1.2. Форми та етапи розвитку економічної інтеграції ринків
- 1.1.3. Основні теоретичні концепції та школи економічної інтеграції

1.2. Інтеграція економічних систем
1.3. Основні аспекти інтеграції міст
1.4. Основи регіональної економічної інтеграції
1.5. Структурні складові державного регулювання міжнародної економічної інтеграції України

1.1. Теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції

1.1.1. Еволюція теоретичного розуміння економічної інтеграції: поняття і підходи

Інтеграційні процеси у світовій економіці, які ми можемо спостерігати на сьогодні не мають випадкового характеру, а є наслідком еволюційного, об'єктивного та закономірного процесу взаємодії економічних систем країн світу. Об'єднання, поглинання та розпад держав, імперій та економічних систем, в цілому, мають свою передінтеграційну історію. Так, в якості найяскравіших прикладів утворення або розпаду історичних інтеграційних угруповань ми можемо виділити:

1) Римську імперію, що об'єднала в собі всі середземноморські країни, територію Англії, Західної та Південної Європи, частину азійських державних утворень.
2) Візантійська імперія, яка об'єднувала предків сучасних греків, південних слов'ян, румун, молдаван, італійців, французів, іспанців, турків, арабів, вірмен та багатьох інших.

3) Британська імперія, яка станом на 1922 р. нараховувала 24 % усього населення планети.
4) Російська імперія – найбільша континентальна монархія в історії та інші.

Такі величезні території задля їх утримання мали потребу розробки економічних, політичних, культурних, релігійних та дипломатичних інтеграційних інструментів.

Вважається, що термін «*економічна інтеграція*» виник у 30 р. XX століття в роботах німецьких та шведських економістів Р. Шмеда, Х. Кельзена, Д. Шиндлера, запозичуючи термін із природничих наук та вводячи його у сферу аналізу суспільних відносин, згадані автори мали на увазі об'єднання людей, а особливо держав у певну соціально-політичну цілісність.

Однак і сьогодні існує кілька десятків визначень цього поняття. Значення слова «*інтеграція*» походить від латинського «integratio», що означає відновлення, заповнення; в основі слова «integer» цілий, тобто основне значення – це отримання цілого з яких-небудь частин [1, с. 10].

Отже, під «***регіональною економічною інтеграцією***», в загальному вигляді, можна розуміти процес поступового об'єднання країн як суб'єктів господарювання. У результаті цього формується новий цілісний господарський організм – міжнародний регіональний комплекс.

Поняття «*регіональний*» у цьому випадку визначає не суто географічну межу тієї чи іншої організації, а мається на увазі історично сформована регіональна спільність, яка передбачає схожість економіко-географічних та господарсько-культурних комплексів, демографічних структур, історії та ін. Така спільність створює об'єктивні можливості для формування адекватних, для свого певного історичного періоду, великих політико-економічних утворень, які, використовуючи різноманітні переваги «економіки масштабу», на думку більшості аналітиків, уже в найближчому майбутньому стануть більш ефективними і реальними суб'єктами міжнародних економічних відносин, ніж національні держави та здатними забезпечити формування нового поліцентричного й більш стабільного світового устрою [2, с. 322].

На сьогодні існує досить велике різноманіття трактування поняття «***економічної інтеграції***», що умовно можна поділити на такі категорії:

1) економічна інтеграція – це наслідок поділу праці та інтернаціоналізації виробництва або господарчої діяльності;
2) економічна інтеграція – одна з форм глобалізації національних економік країн світу;

3) економічна інтеграція являє собою співвідношення процесу або стану взаємодії її учасників;
4) економічна інтеграція розглядається як процес і як результат взаємодії економічних систем.

Розвиток економічної інтеграції тісно пов'язаний з процесами глобалізації та регіоналізації, які існують паралельно, це зумовлено тим, що і глобалізація, і економічна інтеграція є формами інтернаціоналізації господарського, політичного, культурного та інших аспектів життя. Дослідники інтеграційних процесів розглядають глобалізацію як стадію розвитку інтернаціоналізації вшир, а інтеграцію як результат її розвитку – вглиб. Саме ця обставина дозволяє оцінювати процеси економічної інтеграції як міжнародну регіональну економічну інтеграцію.

Один з основоположників теорії інтеграції, американський економіст Б. Балаша (Баласса), вперше інтеграцію розглядав двояко – як процес та як стан: «Ми припускаємо, що визначати економічну інтеграцію слід як процес і як стан. Розглядаючи як процес, вона включає заходи, покликані усунути дискримінацію між господарськими одиницями, що відносяться до різних національних держав; розглядаючи як стан, вона може бути представлена, як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами» [3, с. 1].

Виходячи з цього вважаємо за доцільне теоретичні підходи поняття «міжнародної економічної інтеграції» поділити на основні групи:

Перша група визначає економічну інтеграцію як *процес* зближення, взаємопроникнення, зрощування національних економік у межах інтеграційних угруповань у загальних територіальних межах держав що об'єднуються. Серед прибічників такого трактування можна виділити М. М. Літвінцева, Ю. А. Щербаніна, Є. П. Пузакова, В. Є. Рибалкіна, А. А. Задою, Г. Ю. Гагаріну, А. П. Кірєєва, С. В. Мочерного та ін.

Так, М. М. Літвінцев, В. Є. Рибалкін, А. П. Кірєєв і Є. П. Пузакова у найзагальнішому вигляді розуміють регіональну економічну інтеграцію як процес поступового господарського об'єднання країн, в результаті чого формується новий цілісний господарчий організм – міжнародний регіональний комплекс.

На думку О. П. Кірєєва і Є. П. Пузакової, економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів, які приймають форму міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами [4, 5, с. 251].

У свою чергу, Г. Ю. Гагаріна, С. В. Мочерний, А. А. Задоя, і Ю. А. Щербанін розглядають міжнародну економічну інтеграцію як єдиний відтворювальний процес в інтернаціональних масштабах, але всі теоретики схильні розглядати інтеграцію, насамперед, як процес.

«Міжнародна (регіональна) економічна інтеграція забезпечує державам, що об'єднуються, більш високу конкурентоспроможність у глобальному масштабі, посилює конкурентну боротьбу між інтегрованими національними господарствами, а також між інтеграційними угрупованнями. Одночасно світова інтернаціоналізація не лише стримує процес відокремлення регіональних економічних угруповань, але й виключає його, породжуючи все більш тісні економічні, науково-технічні зв'язки між регіональними угрупованнями, створеними на різних континентах світу» [6, с. 40].

Друга група, до якої можна віднести К. Т. Кравченко, розглядають *інтеграцію* як створення єдиної багатонаціональної економіки з єдиним відтворювальним процесом на заміну національних економік, тобто *як результат цього процесу*: «Економічна інтеграція – це широке міждержавне об'єднання, яке діє відповідно до спеціальних договорів і має певну організаційну структуру (включаючи спільні керівні та інші установи). У межах такого об'єднання на території країн-учасниць діють різні види господарської діяльності на особливих пільгових умовах порівняно з рештою країн. Йому притаманні більш глибокий міжнародний поділ праці, посилений товарообмін послуг, капіталу, робочої сили, прискорення усуспільнення виробництва» [7, с. 458].

У цьому його підтримують Є. Ф. Борисов, В. В. Козик, А. А. Задоя, К. А. Семенов і Є. П. Пузакова посилаючись на те, що економічна взаємодія країн повинна закріплюватися міждержавними договорами та злагоджено регулюватися міждержавними органами.

Третя група, яку представляють Р. И. Хасбулатов, С. В. Мочерный, О. Г. Чувардинський, Х. Андерсон вважають, що інтеграцію необхідно розглядати в двох аспектах: як *економічну категорію і як процес*.

Визначення «міжнародної економічної інтеграції» як економічної категорії дозволяє виявити і врахувати нові особливості настільки складного, неоднозначного явища у світовій економіці, що має величезний вплив на всі аспекти діяльності та функціонування держав, їх відносини й економічну сутність. Як економічна категорія міжнародна економічна інтеграція – це свого роду міжнародні економічні відносини регіонального економічного угруповання, кожен її учасник між собою і з партнерами, враховуючи виробництво, розподіл, обмін та споживання продукту всередині і поза інтеграційним угрупованням, спрямовані на підвищення ефективності відтворювального процесу окремого учасника та об'єднання в цілому.

У результаті об'єднання національних економік утворюються інтеграційні об'єднання різного типу, що стають самостійними суб'єктами зовнішньоекономічних відносин. Їхні стосунки з партнерами є частиною міжнародних економічних зносин, характер яких відрізняється від аналогічних відносин з окремими державами. Ці відносини

у своєму розвитку підпорядковуються загальним економічним законам і власній внутрішній природі, що складається з усунення протиріч різного характеру всередині національних економік між ними та інтеграційним угрупованням, а також між національними економіками, угрупуванням в цілому і третіми країнами.

Останній підхід найбільш продуктивний, однак розглядати інтеграцію слід не як процес зближення, зрощування і т. д., а як процес створення державою умов задля підвищення ефективності функціонування національних економік за рахунок їхнього зближення, взаємодії, зрощування.

Вищезазначене підтверджує у своєму визначенні Х. Андерсон, де міжнародна економічна інтеграція проявляється не як процес, перш за все, у стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних країн, а як явище, що характеризується відсутністю будь-яких форм дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік [8, с. 38].

Четверта група в межах системного підходу розглядає економічну *інтеграцію і як процес, і як результат взаємодії економічних систем*. Одним з основних трактувань поняття «інтеграція» є «об'єднання частин в одне ціле».

Серед представників такого підходу можна визначити М. Ходжеса, К. Дойча, У. Уолласа, А. С. Філіпенка, А. П. Голікова А. С. Гальчинського, О. О. Шниркова, І. В. Бураковського, Ю. В. Шишкова, О. В. Булатової та ін.

М. Ходжес вважає, що інтеграція – це «формування нової політичної системи, яка існувала до цього з розділених систем». К. Дойч бачить інтеграцію «як створення співтовариства безпеки між державами регіону» [9]. За визначенням У. Уолласа, інтеграція – «це створення і підтримка інтенсивних і різнобічних систем взаємодії між раніше автономними частинами» [10].

А. С. Філіпенко вказує на те, що інтеграція – це не лише прийняття постанов стосовно скасування дискримінації у торгівлі, а «міжнародна економічна інтеграція» є процесом зближення, взаємопереплетіння, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу [11, с. 12].

А. П. Голіков визначає економічну інтеграцію як процес економічної взаємодії країн, який зближує національні господарства, де основою є стійкі взаємозв’язки та міжнародний поділ праці [12, с. 249].

Спираючись на системний підхід, де система являє собою єдину організаційну структуру, що функціонує через співпрацю соціально-економічних утворень та інститутів – економічну інтеграцію можна представити як взаємодію економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та

створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого порядку за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються, де основним учасником є місто як окрема соціально-економічна система [13, с. 46].

Треба відзначити, що значення терміна не задає таких важливих для сьогоднішнього розуміння проблеми параметрів як спосіб, ступінь (межа), область і критерії з'єднання в одне ціле. Тобто під інтеграцією можна розуміти і добровільний союз, і імперію, що створюється, і тотальну уніфікацію, і взаємодію за рішенням однієї проблеми. Тому, кажучи про використання терміна «інтеграція», доцільно розділяти це поняття з точки зору економічної та політичної інтеграції як зрощення держав, а соціальної інтеграції – як спільну діяльність людей і їх груп.

Інтеграція передбачає поєднання певних систем. При цьому може йтися про держави в цілому чи окремі аспекти їх функціонування: політичні, соціальні й ін. Необхідно також враховувати, що сам процес інтеграції систем передбачає формування системи більш високого рівня і відповідного делегування їй повноважень від систем, що інтегруються. Основне протиріччя, що лежить в основі процесів інтеграції, полягає у прагненні отримання ефекту від інтеграції та збереженні автономії керованості певної системи. Виходячи з цього, основним орієнтиром інтеграційних процесів слід вважати двоєдине завдання: отримання ефекту від функціонування надсистеми під час збереження автономності систем, що її утворюють [14, с. 6–7].

Економічна інтеграція характеризується деякими істотними *ознаками*, що у сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів;
- широким розвитком міжнародної спеціалізації та кооперації у виробництві, науці та техніці на основі їхніх найбільш прогресивних і глибоких форм;
- глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць;
- зближенням національних законодавств, норм і стандартів;
- необхідністю цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробки скоординованої економічної стратегії та політики;
- координація та узгодження економічної політики країн-учасниць;
- регіональністю просторових масштабів інтеграції, тому що необхідні передумови першорядно складаються між країнами, де встановилися тісні господарські зв'язки. За змістом інтеграція являє собою переплетення, взаємопроникнення та зрощування відтворювальних процесів країн регіону.

Аналіз свідчить, що головними *передумовами* інтеграції можна вважати:

– близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються;
– географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону й історично сформованих економічних зв'язків;
– спільність економічних та інших проблем, що постають перед країнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва і т. д. Економічна інтеграція покликана вирішити набір конкретних проблем, що реально постають перед країнами, що інтегруються [15, с. 42 - 43].

Об'єктивний *зміст інтеграції* складається, зрештою, з переплетення, взаємопроникнення та зрощування виробничих процесів, які висловлюються у вигляді часткової інтеграції. Інтеграційний процес охоплює окремі ланки цілісної системи:

1) ринковий обіг (завдяки лібералізації торгівлі та зростанню факторів виробництва), включаючи обіг товарів, послуг, грошової маси, цінних паперів тощо – це так звана поверхнева (або м'яка) інтеграція (shallow integration);

2) власне виробництво (глибока інтеграція – deep integration);

3) сфера прийняття рішень (на рівні фірм, спілок підприємств, національних урядів, міжнародних і національних організацій [1, с. 12].

Серед основних *системоутворюючих чинників*, що зумовлюють розвиток інтеграції, можна виділити:

1) об'єктивний процес посилення взаємозалежності країн, зростання інтернаціоналізації господарського життя, міжнародного розподілу праці;

2) глобалізація економіки і глобальна конкуренція;

3) науково-технічний прогрес та його сучасна форма;

4) процеси лібералізації економіки і підвищення відкритості національних господарств;

5) різноманіття культурно-цивілізаційних типів суспільства і структур у сучасному світі;

6) спільність національно-державних інтересів країн з позиції економічної безпеки;

7) геополітичні та геоекономічні інтереси країн-учасниць світової економіки.

Більшість угрупувань світу мають приблизно однакові *цілі*:

– використання переваг економіки масштабу на базі розширення розмірів ринку, скорочення витрат транзакцій, приливу прямих іноземних інвестицій;

– створення сприятливого зовнішньополітичного середовища шляхом зміцнення взаєморозуміння і співпраці країн-учасниць у політичній, військовій, соціальній та інших неекономічних областях;
– створення більш стабільної основи для взаємної торгівлі;
– сприяння структурній перебудові економіки за рахунок використання ринкового досвіду, капіталів, технологій більш розвинутих учасників угрупування;
– підтримка розвитку галузей національної промисловості внаслідок виникнення більш широкого регіонального ринку.

Цілком очевидно, що у процесі інтеграції окремі групи країн створюють одна одній більш сприятливі умови у внутрішньорегіональній торгівлі та міграції чинників виробництва, тим самим стимулюючи розвиток міжнародних економічних відносин у межах об'єднань. Водночас регіональна економічна інтеграція (особливо на ранніх своїх формах) утворює стримуючий вплив на розвиток глобальних міжнародних економічних відносин, оскільки припускає встановлення менш сприятливих умов зовнішньоекономічних зв'язків із третіми країнами [5, с. 254–255].

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція являє собою об'єктивний та історичний процес в умовах глобалізації економіки. Не зважаючи на те, хто впливає на інтеграційні процеси – ринок чи уряди держав, економічна інтеграціє не є хаотичним процесом. Саме кооперація та взаємодія є тими дієвими важелями інтеграції або дезінтеграції. Свідченням важливості такого явища для країн світу є різноманіття трактувань і визначень поняття «економічна інтеграція», участь в якій для кожної країни є явищем унікальним.

1.1.2. Форми та етапи розвитку економічної інтеграції ринків

На ранніх етапах дослідження інтеграційних процесів міжнародна економічна інтеграція навіть ототожнювалася з торговельною та платіжною лібералізацією. Відомий французький економіст М. Алле писав, що «багатосторонньо прийнятними правилами для тісної економічної інтеграції між демократичними суспільствами є правило вільного ринку» [16, с. 8]. Німецький автор В. Ропке вбачав у європейській інтеграції не що інше, як спробу виправити становище, яке склалося після 1914 р., коли було зруйновано інтеграцію національних економік [17, с. 223].

Проведений порівняльний аналіз торгово-економічних груп та інтеграційних об'єднань показав, що існують певні закономірності розвитку регіональної інтеграції, тобто можна виділи етапи або форми, кожній з яких притаманні загальні характерні особливості, різна ступінь інтенсивності розвитку, напрям і глибина.

Визначившись, що на сучасному історичному етапі розвитку існує два основних трактування економічної інтеграції: це – «інтеграція ринків» та «інтеграція економічних систем» (див. у п. 1.1.1.). Виходячи з цього, можна виділити класифікацію кожного з них.

Класичною класифікацією стала схема американського дослідника Б. Балаші – він виділив декілька форм (етапів) економічної інтеграції, залежно від ступеня тісноти економічних зв'язків між країнами та взаємодію їхніх ринків, що наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Форми економічної інтеграції ринків

Основні характеристики / Форми	Ліквідація митних бар'єрів у взаємній торгівлі	Єдині тарифи відносно третіх країн	Вільне пересування капіталів і робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Зона преференційної торгівлі	часткова	–	–	–	–
Зона вільної торгівлі	+	–	–	–	–
Митний союз	+	+	–	–	–
Спільний ринок	+	+	+	–	–
Економічний союз	+	+	+	+	–
Повна інтеграція (політичний союз)	+	+	+	+	+

Складено за [1, с. 20–25].

Таким чином, найбільш простим видом інтеграції, за якого між країнами світу існує мінімум економічних зв'язків, є ***зони преференційної та вільної торгівлі***. Цей вид інтеграції передбачає впровадження торгівлі без митних тарифів, податків, зборів та кількісних обмежень всередині інтеграційного об'єднання, при цьому тарифи для інших країн зберігаються. Найбільш часто зони вільної торгівлі створюються на обмежений період часу та відносно певних

груп товарів, найчастіше – промислових. Скасування мит щодо продукції АПК має обмежений характер. Між країнами, що входять до зони вільної торгівлі, зберігаються кордони та контроль за проходженням товарів. Такі форми інтеграції мають місце у ЄАСТ, НАФТА, АСЕАН.

Наступним видом інтеграційних об'єднань є ***митні союзи***, які є угодами між країнами-учасницями щодо скасування національних митних тарифів й стандартизації зовнішньоекономічної діяльності на основі єдиного митного тарифу. Щодо країн, що не входять до митного союзу, передбачається введення єдиної системи нетарифного регулювання. Цей вид економічної інтеграції базується на більш високій тісноті зв'язків між країнами та створює засади для змін у структурі виробництва й споживання.

Крім того, його існування передбачає створення низки регулюючих інститутів, а саме:

– міждержавний секретаріат;
– органи координації зовнішньої торгівлі;
– відповідні міністерства й відомства.

Входження у Митний союз не має на меті уніфікацію митних тарифів для усіх товарів. Тому в міру зростання тісноти інтеграційних зв'язків країни переходять до створення спільного ринку. Прикладом такого об'єднання можуть виступати Європейська економічна спільнота (1968 р.), МЕРКОСУР, Митний союз (Російська Федерація, Білорусія, Казахстан), ЄврАзЕС. За такої форми інтеграції здійснюється переорієнтація товарних потоків та більш тісніша економічна співпраця країн-учасниць.

Спільний ринок – це угода країн щодо функціонування єдиного економічного простору (ринку), в якому можливе вільне пересування товарів, послуг, капіталу та трудових ресурсів.

Цей вид інтеграції спирається на спільну політику в галузі розвитку економіки та суспільства, передбачає наближення законодавства і стандартів країн, що інтегруються, також на цьому етапі до економічної додається соціальна інтеграція.

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням дійсно єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу.

Економічний союз являє собою угоди між країнами щодо створення єдиного ринку, уніфікації законодавства та координації державної політики соціально економічного та екологічного розвитку. В економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної

політики. У країнах-учасницях функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Валютний союз – створення єдиної регіональної валютної системи, включаючи створення єдиного центрального банку, введення єдиної валюти. Забезпечується узгодження і становлення єдиної валютно-кредитної, скоординованої макроекономічної політики.

Прикладом таких союзів є країни Бенілюкс (з 1960 року), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 року). На стадіях практичної реалізації плани щодо створення економічного і валютного Європейського союзу. Економічний союз на цьому етапі розвитку наведений у світі тільки Євросоюзом.

Повна економічна інтеграція, за наведеною класифікацією, є формою найтіснішої взаємодії між країнами, яка спирається на єдину соціально-економічну політику та уніфікацію законодавства за такими *напрямами*:

– податки: впровадження єдиної системи податків у всіх країнах;
– стандартизація: впровадження єдиної системи стандартів продукції, послуг тощо;
– уніфікація правил техніки безпеки;
– уніфікація трудового законодавства;
– відношення до різних форм злиття та поглинання фірм;
– єдина концепція розвитку підприємництва: правила створення, реєстрації, ліквідації нових фірм;
– монетарна система;
– судова система.

Приклади повної економічної інтеграції між країнами на цьому етапі розвитку світової економіки відсутні.

Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

– ***«знизу–догори»***, у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку потребує досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємців, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти з поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;
– ***«згори–донизу»***, коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які

ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Регіонально обмежена інтеграція ринків у формі митного союзу або за (регіонально обмеженого) економічного і валютного союзу означає, що вільна торгівля здійснюється тільки всередині регіону. Одночасно в більшості випадків посилюється замкнутість відносно решти світу. Тут виникають так звані ефекти «відкритості» і «закритості».

Ефект «відкритості» – вільна торгівля у просторових межах інтеграції, що зростає, призводить до того, що виробництво з більш високими реальними витратами переміщується в райони з відносно низькими реальними витратами.

Ефект «закритості» – відносне відділення простору інтеграції від решти світу призводить до того, що місцезнаходження виробництва з більш низькими реальними витратами зовні інтеграційного простору переміщується в місце з відносно високими реальними витратами [18, с. 602–603].

Серед основних характеристик та ознак сучасних інтеграційних процесів в економіці країн світу можна виділити у представленій класифікаційній табл. 1.2.

Концепція Б. Балаші, розвинена Дж. Мідом, Р. Ліпси, Дж. Вайнером та ін. є, по суті, теоретичною базою регіональної інтеграційної політики у Західній Європі.

Проте, практика показує, що реальний процес інтеграції через свою внутрішню суперечність не може розвиватися так прямолінійно і поступально, як передбачає розглянута формальна схема.

Економічна модель кожного інтеграційного угрупування – це результат тривалого історичного процесу, протягом якого будувалося співвідношення елементів, що формують регіональний господарський комплекс, зміцнювався механізм їх взаємодії, кожному з яких властиві особливі характерні риси, різний ступінь інтенсивності інтеграції, її глибини і масштабів. Саме тому кожна регіональна економічна система унікальна, і механічне запозичення її досвіду малоефективне.

Сучасним формам регіональних інтеграційних об'єднань властиві такі загальні риси, як синхронізація процесів відтворювання; створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік; особливі механізми регулювання, переважно за допомогою наднаціональних органів; скоординована політика як усередині об'єднання, так і відносно решти країн світу.

Таблиця 1.2

Класифікація основних характеристик інтеграційних процесів

Ознаки	Характеристика	
Організаційні форми економічної інтеграції	*Інтеграції ринків*	*Інтеграції економічних систем*
	– преференційна зона; – зона вільної торгівлі; – митний союз; – спільний ринок; – економічний і валютний союз; – політичний союз.	– взаємопереплетіння; – зрощування; – поглинання.
Основні форми інтеграції	– взаємопроникнення і переплетення національних виробничих процесів; – структурні зміни в економіці країн-учасниць; – необхідність і цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів	
Рівні інтеграції	– макроекономічний (інтеграція на державному рівні); – мікроекономічний (міжфірмові об'єднання ТНК)	
Переваги	– збільшення розмірів ринку; – прояв ефекту масштабу виробництва; – зростання конкуренція між країнами; – забезпечення кращих умов торгівлі; – розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури; – розповсюдження новітніх технологій, зростання ефективності за рахунок розподілу праці та спеціалізації	
Недоліки	– у більш відсталих країнах відбувається відтік ресурсів (чинників виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів; – олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, яка сприяє підвищенню цін на товари; – ефект втрат від збільшення масштабів виробництва, можливе зниження рівня економічної безпеки країни	
Напрями	– вертикальна інтеграція підприємств, при якій вони об'єднуються від постачальників до закупників, в ідеалі охоплюючи весь ланцюжок від підприємства, що добуває ресурси, до торгової сіті, що продає готовий продукт кінцевому споживачу; – горизонтальна інтеграція підприємств, при якій об'єднуються підприємства однієї галузі; – кругова інтеграція підприємств, при якій об'єднуються підприємства різних галузей, що знижує несистемні ризики втрати прибутковості; – інтеграцію підприємств, що виготовляють доповнюючи один одного товари	

Складено за [13, с. 14].

1.1.3. Основні теоретичні концепції та школи економічної інтеграції

При тлумаченні головних категорій, що характеризують інтеграційний процес, традиційно існують різні підходи. Це виникає зі складності, неоднозначності самого предмету вивчення і поглиблюється ідеологічними причинами, а також конкретними задачами, які ставить перед собою дослідник.

Різноманіття поглядів і трактувань інтеграційного процесу, інтеграції в цілому і окремих його категорій, елементів, взаємозв'язків в спеціальній літературі об'єднують низку напрямів (шкіл): ринкова, ринково-інституційна, структурна, дирижистська, функціональна та ін. В основному вони є осмисленням і систематизацією конкретних шляхів і форм розвитку інтеграційних утворень, як правило, на прикладі практики європейської інтеграції, а також методи узгодження різних областей господарської, соціальної і зовнішньої політики, механізми взаємодії країн і суб'єктів господарювання, включаючи розбіжності між ними.

I. Найбільш ранньою школою теорії інтеграції є ***ринкова школа***. Представники цієї школи одними з перших спробували дати теоретичне пояснення регіональної інтеграції.

Початковим пунктом цієї школи є відомий постулат економічного лібералізму про те, що ринок — кращий регулятор економіки, який не можуть замінити жодні «штучні механізми» регулювання з боку держави. Представники цієї школи (особливо найбільш ортодоксальні) вважають, що можливо порушити нормальний процес функціонування економічної системи лише за рахунок державного втручання.

Для представників ринкової школи ідеал інтеграції — це повна свобода конкуренції, свобода дії ринкових сил: «Дві різні економічні одиниці, можуть бути визнаними найбільш інтегрованими, — писав у 1953 р. французький соціолог Р. Арон, — якщо рух товарів, капіталів і людей між певною кількістю економічних одиниць може здійснюватися так само вільно, як і усередині кожної з них, то ці різні одиниці з'єднані» [19]. Повна інтеграція, згідно цієї точки зору, означає повну схожість умов руху капіталів і осіб, а отже, й можливостей здійснення підприємницьких операцій в інтегрованому просторі з відповідними умовами в межах національного господарства.

Дуже близькі до цієї позиції погляди В. Репке, який розуміє під інтеграцією «такий стан речей, коли між різними національними господарствами можливі такі ж вільні і вигідні торгові відносини, як і ті, які існують всередині національного господарства». Це можливо, на його думку, лише за такої «тісної спільності (національних) ринків

і цін, яка перетворює цю економічну зону на єдине ціле» [20]. Також він стверджує, що інтеграція потребує більшої свободи конкуренції, ніж та, яка існує всередині окремих країн. На його переконання, «національний дирижизм», тобто втручання держави в економічні процеси в національних межах, якраз і є причиною міжнародної дезінтеграції [21]. Схожу позицію займає німецький економіст А. Предоль: «Інтеграція означає створення великого господарського простору, вільного від перетинаючих його державних меж» [22].

Таким чином, повна інтеграція, на думку представників цієї школи, — цей єдиний ринковий простір в масштабах декількох країн, де забезпечена повна свобода ринкових сил і конкуренції. А критерієм інтегрованості можна вважати ступінь свободи дії стихійних ринкових сил і обмеженої дії державних органів. У сучасних умовах позиція представників ринкової школи вважається недоцільною, це можна довести тим, що процес інтеграції є керованим національними урядами держав, що об'єднуються, і міждержавними інститутами регіональних економічних угрупувань.

II. Невідповідність ідей ринкової школи інтеграції реальній практиці викликала справедливу критику зі сторони більш тверезо оцінюючих цей феномен представників ***неолібералізму***. Їх навчання сформували ринково-інституційну, або неоліберальну, політику. Наприклад, французький економіст Ж. Вайлер вважає, що було б великою помилкою вірити в те, що рішення створити регіональний союз могло б відновити умови економічного лібералізму, одним ударом покінчивши зі всіма проявами дирижистської політики [23].

Віддаючи данину ринковому механізму регіональної інтеграції, ці економісти відзначають і важливу роль координації економічної політики держав. Значна частина теоретиків, що стоять на позиціях економічного неолібералізму, прагне у своїх моделях економічної інтеграції знайти компроміс між ринковими і регулюючими їх механізмами. Так, на думку американського економіста Б. Балаші, будь-які спроби інтеграції неминуче викликають потребу узгодження різних сфер господарської політики зацікавлених країн, бо прагнення уникнути негативних результатів господарської діяльності, підтримки економічної рівноваги вимагають втручання держави в дії ринкового механізму [24].

Цю позицію розділяють й інші економісти, наприклад, французький економіст М. Бійє підкреслював, що «інтегрована Західна Європа – це не просто організм, він принаймні повинен контролюватися» [25]. Інтеграція не може бути досягнута лише за рахунок ринкових методів і механізмів. Вона є «втіленням певної єдності економічних та політико-правових аспектів». Отже, можна стверджувати, що інтеграція, з одного боку, є станом економіки, а з іншого – процесом.

Американський економіст Б. Балаша розглядає економічну інтеграцію як процес і як стан справ, яка включає заходи, покликані усунути дискримінацію між господарськими одиницями; розглядаючи її як стан справ, що відносяться до різних держав, вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами [3].

Схожу думку регіональної інтеграції яскраво змальовував ще в 1960 р. французький теоретик М. Алле. У своїй книзі «Єдина Європа. Шлях до процвітання» він писав, що інтеграція, зрештою, створює такий єдиний ринок, всередині якого не існує жодних перешкод для циркуляції товару, капіталу і людей, немає ні митних зборів, ні кількісних обмежень; ринок, всередині якого працівники можуть знайти роботу відповідно до своїх схильностей [26].

Що ж до методів здійснення інтеграції, то ця школа в цьому аспекті дуже близька до ринкової школи. Але на відміну від останньої, вона визнає, що економічна інтеграція сучасних господарств не може бути досягнута лише ринковими методами, існує необхідність все більш тісної координації деяких областей господарської політики держави, без якої неможливо забезпечити свободу пересування в регіоні товарів, капіталів, послуг і робочої сили, яка інтегрується.

Інший представник цієї школи – Н. Кремер – вважає, що економічна інтеграція припускає втручання держави не тільки в період її створення, а і після нього, але не можна зводити цей процес до одних лише політико-правових заходів держав-членів інтеграційної освіти. Усі форми інтеграції він розділяє на дві групи: інституційні та неінституційні. Інституційна інтеграція – це інтеграція за допомогою створення сумісних органів; усі інші – як з участю самих держав, так і без їх участі – належать до неінституційної інтеграції. Він відзначає також про постійну підтримку стану інтегрованості та дає більш чітке визначення повної інтеграції (економічної): «Вища стадія в області міжнародної економічної інтеграції була б досягнута тоді, коли з боку національних властей не існувало б ані найменших відмінностей в підході на ґрунті державної приналежності і коли при ухваленні рішень в області економічної політики будь-які інтереси мали б пріоритет перед національними інтересами» [27].

При розгляді представниками ринково-інституційної школи ступенів і форм регіональної інтеграції виявляється, що на всіх стадіях інтеграції головним вважається усунення всіх форм дискримінації в міжнародному русі чинників виробництва (митні тарифи і кількісні обмеження, валютна, фіскальна та інші напрями внутрі- і зовнішньоекономічної політики держав). Тому вони визнають неминучість політичної інтеграції.

Б. Балашша вбачає початок інтеграції в акціях урядів, що розвиваються від найпростіших до складніших форм. Виходячи з цього він розрізняє п'ять таких форм: зону вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок, економічний союз, повну економічну інтеграцію. Спробував систематизувати динамічні ефекти інтеграції і виявити їх вплив на темпи зростання ВВП країн, що інтегруються, а також вплив на загальну економічну ефективність, зокрема на те, наскільки безперешкодним є здійснення комерційних операцій у світлі збільшеної конкуренції та невизначеності, що зменшилася [16].

Ідеї неолібералізму в інтеграційних процесах розділяє М. Портер. У своїй книзі «Міжнародна конкуренція. Конкурентні переваги країн» [28] він стверджує, що регіональна економічна інтеграція дозволяє підвищити конкурентоспроможність окремих країн і всього угрупування в цілому за рахунок створення галузевих кластерів, у формуванні та зміцненні яких національні уряди грають важливу роль.

При цьому з'являється можливість вирівнювання рівнів економічного розвитку окремих країн в тих або інших галузях (різношвидкісний розвиток). Регіональна політика при створенні кластерів може спонукати національні уряди до розміщення (розвитку) тих або інших галузей в країнах, де їх раніше не було.

Своїми поглядами представники цієї школи істотно розрізняються між собою, але об'єднує їх таке: по-перше, ця школа здійснює акцент на заходах зі скасування дискримінації у взаємній співпраці та на оновленні в переважаючих правах ринкового механізму регулювання економічних процесів, передбачає мінімальне державне втручання у сферу міжнародної господарської інтеграції; по-друге, погоджуються з необхідністю найтіснішої координації деяких галузей господарської політики держав-членів інтеграційного об'єднання, без якої неможливо забезпечити свободу пересування в інтеграційному регіоні товарів, послуг, капіталів і робочої сили; по-третє, критична позиція щодо традиційної теорії міжнародної торгівлі; по-четверте, прагнення розкрити структурну сторону інтеграційного процесу.

III. Вже в середині 1960-х р. низка французьких, англійських і італійських економістів критикували ***неолібералістичні*** підходи та більш глибоко досліджували таке явище, як регіональна інтеграція, і запропонували іншу концепцію інтеграції – структурну.

Представників цієї школи відрізняє критичне ставлення до двох попередніх теорій і прагнення розкрити структурну сторону інтеграційного процесу. Ф. Мюрдаль, А. Нарбаль, П. Стрітен, Ф. Перру та інші економісти звернули увагу на те, що свобода пересування товарів і «факторів виробництва» веде до нерівномірності економічного розвитку окремих районів простору, що всередині інтегрується, а отже, є причиною соціальної нерівності регіонів.

Вони вважали, що інтеграція повинна покращувати суспільство, забезпечуючи соціальну рівність, рівномірний розвиток країн і районів тощо. Адже слаборозвинені райони є основними вогнищами безробіття, аграрного перенаселення, гострих соціальних конфліктів. Щоб уникнути цього, необхідно втручання держави, оскільки вільний ринок допомогти в цьому не може. Справа набагато складніше. На думку французького економіста А. Нарбаля, «сучасна інтеграція — це інтеграція національних господарств, а не інтеграція ринків, яка є лише псевдоінтеграцією» [29]. У своїх роботах «Солідарна Європа» (Париж, 1964 р.) і «Територіальна інтеграція» (Париж, 1965 р.) він розвиває думку про те, що при «справжній інтеграції» розвиток однієї країни повинен приносити користь іншим країнам-учасницям на основі принципу солідарності. Принцип солідарності передбачає створення економічних союзів, що і є проявом справжньої інтеграції. У свою чергу, створення будь-якої нової системи (в тому числі за рахунок взаємопроникнення національних господарств) призводить до зміни її структури. З приводу засобів досягнення інтеграції представники цієї школи (зокрема, американець Ч. Киндлебергер, англієць П. Майлз) вважали, що інтеграції не можна досягти тільки шляхом відміни митних меж або створення митних союзів, необхідно вирівнювати ціни на «фактори виробництва».

Трохи іншим шляхом прийшов до структурної інтеграції відомий французький економіст Ф. Перру, що висунув ще в 1947 р. специфічну концепцію «полюсів зростання» і «полюсів розвитку» [30]. Ця теорія стверджує, що в економіці є активні галузі та економічні одиниці (підприємства, фірми), стимулюючі розвиток інших галузей (одиниць), які характеризуються новітніми галузями, пов'язаними з енергетикою, матеріалами і речовинами, чорною металургією, металообробкою тощо, та є пасивні галузі й господарські одиниці – традиційні галузі: текстильна, добувна промисловість, сільське господарство, що не впливає такою мірою на навколишнє господарське середовище, які стають ініціаторами економічного зростання.

Треба відзначити, що ініціаторами зростання стають монополістичні утворення, а саме транснаціональні корпорації. Ще в 1958 р. Ф. Перру відзначав, що західноєвропейську інтеграцію створюють монополістичні об'єднання, діючі у фінансово-банківській сфері, а також у вирішальних галузях промисловості, й тому назвав ЄС «продуктом монополістичного капіталізму» [31]. Будучи індукторами зростання, монополії обростають оточенням, в результаті утворюється полюс розвитку. Вони надають певне взаємне тяжіння один до одного і поступово встановлюють взаємні економічні зв'язки, що веде до виникнення цілих зон розвитку. Описуючи процес інтеграції,

Ф. Перру здійснює розподіл між зонами розвитку і зонами інтеграції: якщо кожен полюс інтеграції є одночасно і полюсом розвитку, то не кожен полюс розвитку може виступати полюсом інтеграції, перш за все, він повинен охопити не одну країну, а хоча б дві. Він прямо заявляє, що «інтеграція здійснюється за допомогою ринку, за допомогою інвестицій, за допомогою інститутів».

Головною проблемою регіональної інтеграції, представники цієї школи вважають оптимальне співвідношення національних програм господарської політики із забезпечення вигід, які є наслідком міжнародної співпраці. На відміну від ринкової позиції, акцент робиться на позитивній інтеграції. «Під інтеграцією, – відзначає П. Стріїтен, – слід розуміти загальну політику зайнятості, загальну монетарну, монетарну і фіскальну політику» [32].

Першим відмінність між «негативною» і «позитивною» інтеграцією провів голландський економіст Я. Тінберген, який зробив перший крок до осмислення економічних основ європейської інтеграції як самостійного явища в світовій економіці. *Негативна інтеграція* припускає просте усунення бар'єрів на шляху трансграничного переміщення товарів, послуг і факторів виробництва, що автоматично призводить до посилення конкуренції, зниження цін і підвищення якості товарів, послуг і чинників виробництва і, отже, до зростання ефективності економіки. *Позитивна інтеграція* – це ухвалення законів і створення інститутів, які ще більше збільшують мобільність товарів, послуг і чинників виробництва [33, с. 347].

У результаті, представники структурного напряму розглядають інтеграцію як глибокий процес структурних перетворень в економіці країн, завдяки якому повинно виникнути максимально збалансоване в територіальному, економічному і соціальному значенні господарство, що інтегруються. Інтеграційний простір повинен складатися не з суми господарств, що інтегруються, а бути якісно новим господарським механізмом взаємодії країн [11, с.10].

IV. ***Неокейнсианський*** напрям економічної думки в області регіональної інтеграції отримав назву ***«дирижизм»***. Як і у представників попередньої школи, тут також критикується суто ринковий механізм інтеграції, яка визначається як формування якоїсь оптимальної міжнародної економічної структури. Але ця тема розглядається трохи інакше: робиться акцент не на приватний монополістичний бізнес, а на інституційно-політичний механізм як рушійну силу інтеграції.

Ця школа виходить з того, що економіка в умовах інституційного середовища, яке ускладнилося, потребує постійної регулюючої дії держави. Найвидатніші її представники (Р. Купер, Д. Піндер, Р. Бар і ін.)

показують міжнародні економічні відносини як взаємодію національних економічних політик, зіткнення і узгодження різної економічної цілі, переслідуваної властями. Тому метою інтеграції є знаходження оптимального поєднання національних програм економічної політики і вигод, які дає об'єднання.

Так, Р. Купер вважає, що інтеграція має дві взаємозв'язані сторони: економічна ціль, однаково що розуміються із структурами, і політичні методи, необхідні для досягнення цієї цілі. Отже, інтеграція визначається двояко. Він відносить її або до «правових і інституційних відносин усередині регіону, в якому мають місце економічні трансакції», або до «ринкових відносин між товарами і чинниками усередині цього регіону» [34]. Р. Купер підкреслює першорядну вагу першого аспекту, і в цьому головна відмінність дирижизму від раніше розглянутих концепцій.

Прихильники цієї школи зводять весь процес інтеграції, по суті, до узгодження тих або інших областей економічної і соціальної політики між урядами країн, що беруть участь. Їх більше цікавить не економіка, а національна і наднаціональна політика господарювання, а суб'єктами інтеграції вони вважають держави. Тому, виходячи з постулатів цієї школи, важко визначити, як виглядає кінцева регіональна інтеграція, що погоджує економічні інтереси всіх її учасників.

V. ***Функціоналізм***. Основоположником функціоналізму є англійський соціолог Д. Мітрані, який спирався на методологічні ідеї П. Райнша, німецького політолога, і англійського соціолога Л. Вульфа.

Поступово система наднаціональних функціональних органів бере на себе організаційно-управлінські функції, які раніше здійснювалися національними державами. Цей процес історично неминучий і не залежить від політичних чинників. Функціоналісти негативно відносяться як до федерального, так і до конфедеративного політичного устрою, вважаючи найпрогресивнішою інтеграцію не географічну, а за функціональною ознакою. Головним суб'єктом і управляючим елементом такої інтеграції повинно стати транснаціональне підприємство.

Великий внесок в дослідження цього питання внесли теоретики функціоналізму (Д. Мітрані) та неофункціоналізму (Е. Хаас, Л. Ліндберг і ін.). Вони вивчали процеси добровільного створіння великих за масштабам політичних об'єднань, які свідомо утримуються від застосування сили у відносинах між складовими його елементами [35]. У центрі уваги неофункціоналістів стояло питання, яким чином і з яких причини держави добровільно обмежують свій суверенітет, одночасно придбаючи нові засоби для врегулювання конфліктів між собою. Таким чином, під інтеграцією (в політичному значенні цього терміну) неофункціоналісти

розуміли «процес, за допомогою якого лояльність політичних акторів декількох національних утворень зміщується у бік нового наднаціонального центру ухвалення рішень, який стає центром політичної активності. Кінцевим результатом процесу політичної інтеграції є нове політичне співтовариство» [36]. Тобто в центрі уваги цієї наукової парадигми знаходилися проблеми «ерозії» або, точніше, розосередження суверенітету, повноважень сучасної національної держави, тому і в нашому дослідженні проблемі ролі держави буде надано достатньо уваги. Наприклад, А. Стоун Свит і В. Сандхольц стверджують, що «інтеграція — це процес, в якому ЄС поступово, але неухильно, замінює національну державу у всіх його функціях» [37]. Схожого визначення дотримуються і творці енциклопедичного словника з політології, де під політичною інтеграцією розуміється «злиття, об'єднання суспільних державних структур в більш широку міждержавну спільність шляхом створення нових інститутів влади з передачею ним частини суверенних прав національних політичних органів» [38].

Окрім вказаних вище, дослідник теоретичних проблем Б. Розамунд визначив існування безлічі оригінальних визначень, суть яких, проте, дуже близька. Наприклад, М. Ходжес вважає, що інтеграція — це «формування нової політичної системи з існуючих до цього розділених систем». До них належить відоме визначення Д. Дойча: «… створення співтовариства безпеки між державами регіону» [9, с. 11–12].

У результаті кінцева інтеграція, на думку функціоналістів, виражається в такому:

1) безперешкодний економічний, політичний, соціальний і демографічний обмін між країнами;

2) консенсус між національними органами влади і наднаціональними організаціями;

3) висока інтенсивність і різноманіття взаємодій між громадянами, осередками приватного бізнесу, суспільними і політичними організаціями в масштабах усього регіону, що інтегрується [39].

Усе вищезгадане повинно утворити світову спільноту, тобто регіоналізм органічно вписується в глобалізм.

Американські політологи Е. Ханс, Ф. Шміттер, Л. Ліндберг, Д. Най і ін. в кінці 1950 — початку 60-х р. удосконалили цю теорію взаємодії економічних (функціональних) і політичних чинників інтеграції. Їх заслуга в тому, що вони спробували застосувати системний підхід і розглядати інтеграцію як сукупність змінних, тісно пов'язаних між собою, а французькі політики Ж. Моне і Р. Шуман реалізували позиції функціоналістів на практиці під час створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС).

«Метод функціоналізму, в тому вигляді, в якому він використовувався Ж. Моне на етапі становлення європейських співтовариств, передбачав роботу по секторах в цілях постійного переходу в умовах взаємодії, виходу на більш високий рівень і залучення в цей процес одного сектора за іншим, до етапу створення глобального, тобто політичного, суспільства» [37]. (Вочевидь, йдеться про можливу повну інтеграцію.)

Метод Ж. Моне чудово вписався в динамічну концепцію інтеграції за теорією функціоналізму з включеним в неї поняттям «наростаючий ефект», розробленого Е. Хансом. Це поняття фактично виявляє собою ідею взаємодії та переходу на інший рівень: інтеграція, розпочата в якому-небудь одному секторі, обумовлює її необхідність в сусідніх секторах і створює кумулятивний ефект. І хоча ця ідея в життя ще остаточно не втілилася, вона найрішучішим чином сприяла, а потім стимулювала активізацію європейської інтеграції. Одна з її переваг в тому, що вона доводить важливе значення для процесу інтеграції не тільки інститутів, але й різних суб'єктів діяльності підприємств і груп підприємств [40].

Функціоналісти в своїх концепціях пропонують критерії інтегрованості. При цьому окремо розглядаються змінні, що існували до утворення інтеграційного союзу націй (його передумови), змінні під час переговорів про установу союзу і змінні, існуючі після його освіти. При такому підході критерієм інтегрованості є ступінь трансформації національних систем ухвалення політичних і економічних рішень в наднаціональну систему ухвалення колективних політичних і економічних рішень.

Проведене дослідження дозволяє виділити певні подібності та відмінності у розумінні економічної інтеграції окремими школами.

У табл. 1.3 наведено аналіз особливостей теоретичних концепцій шкіл економічної інтеграції.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки:

1) Представники всіх згаданих шкіл, за винятком дирижиської, яка спирається на взаємодію національних економічних політик, розглядають інтеграційні процеси через взаємини суб'єктів ринку: ринкова і неоліберальна (рух товарів, капіталів і людей), структурна (монополістичні об'єднання та транснаціональні корпорації).
2) Усі, окрім ринкової школи, вважають інтеграцію керованим процесом, де держава виступає координатором.
3) Неоліберальна і дирижиська школи пропонують механізми регулювання інтеграційних процесів.

У всіх перерахованих вище школах інтеграція розглядається:
– за суб'єктами (товари, капітал, монополії, ТНК, національна економіка тощо);
– за рівнями (мікро- та макрорівень);
– за типами («інтеграція зверху» та «інтеграція знизу»).

Таблиця 1.3

Особливості теоретичних концепцій шкіл економічної інтеграції

	Ринкова школа	*Школа неолібералізму*	*Структурна школа*	*Дирижиська школа*	*Школа функціоналізму*
Суб'єкти інтеграції	фізичні та юридичні особи	фізичні та юридичні особи	монополістичні об'єднання та фінансові інститути	держави	транснаціональне підприємство
Процес інтеграції	вільна інтеграція ринків	єдність економічних і політико-правових аспектів	інтеграція національних політик	інтеграція національних і наднаціональних політик	інтеграція національних економік
Роль держави в інтеграційних процесах	невтручання державних органів	втручання держави в дії ринкового механізму та процесу інтеграції	державне регулювання процесу інтеграції та ринкових механізмів	держава координатор ринкового механізму та процесу інтеграції	консенсус між національними органами влади та наднаціональними організаціями
Рівні інтеграції	мікрорівень	мікрорівень	макрорівень	макрорівень	макрорівень
Типи інтеграції	знизу-вгору	зверху-вниз	зверху-вниз	зверху-вниз	зверху-вниз

Складено за [41, с. 157].

На рис. 1.1 наведено еволюцію поглядів на інтеграцію в ЄС.

Таким чином, розходження в теоретичних поглядах стосуються не тільки з точки зору підходів до визначення поняття «економічна інтеграція», а й до мети, механізмів та взаємин суб'єктів інтеграції.

Повертаючись до думки про формування загальної теорії економічної інтеграції, слід зазначити, що ми до цього моменту розглядали лише економічні підходи до інтеграції. Необхідно також згадати, що поряд з сучасними концепціями економічної інтеграції існують і теорії політичної, культурної, правової інтеграції.

Теорія (стратегія) федералізму
Р. Куденгуве-Калергі, 1923 рік.
«Пан'європейський союз». Жан Монне.
Розглядає результати інтеграції. «Сполучені штати Європи». Європейська конституція. Європейське громадянство.

Теорія економічної інтеграції.
Б. Баласса, 60-ті рр. XX століття
Визначення етапів економічної інтеграції.

Теорія митного союзу
А. Купер, Б. Массел, Я. Вайнер, Алі ель Аграа, А.Джонс.

Транзакційний підхід
К. Дойч.
Вивчав передумови розвитку інтеграції.
Соціальний, культурний, політичний обмін – фактори впливу на розвиток інтеграційних процесів. «Спільна ідентичність». «Спільне навчання». «Європейське суспільство».

Теорія «взаємозалежності»
Д. Най. Кінець 60-х рр. XX століття.
Взаємозалежність країн обумовлена їх торговельно-економічними та іншими зв'язками та співробітництвом на рівні підприємств.

Неофункціональний підхід. Е. Хаас
Утворення наднаціональних інституцій.
Наднаціональні інститути – «двигуни інтеграції».
Запозичення ідей з транзакційного та федеративного підходів теорії інтеграції (теорія транзакційних витрат, Х. Джонсон)
Ефект «політичного переливання» – конвергенція інтересів політичних акторів.
Ефект «секторального (функціонального) переливання» – поглиблення інтеграції між певними секторами економіки призводить до інтеграції в інших секторах. Звідси ефект саморозвитку інтеграційних процесів.
Ефект «географічного переливання» – бажання нових країн приєднатися до тодішнього ЄЕС.

Теорія функціоналізму
Д. Мітрані
(Функціоналізм не розглядався Д. Мітрані лише як теорія європейської інтеграції, а як універсальний підхід.)
Розмежування політичного та функціонального співробітництва.
Принцип функціонального (вертикальна організація влади), а не територіального (горизонтальна організація влади) розподілу владних повноважень.
Ідеалістичні погляди на політичну нейтральність акторів процесу європейської інтеграції.

Внутрішньополітичний підхід
С. Булмер, 1980–1990-ті рр.
Національні уряди є ключовими детермінантами інтеграційного процесу. Внутрішня політика держав – ключовий фактор для пояснення процесів економічної інтеграції.

Міжурядовий підхід
С. Хоффман
Розділення сфер інтеграції:
1. «Висока політика» (зовнішня політика, безпека та оборона).
2. «Низька політика» (економічна та соціальна політика).
Національні уряди захищають інтереси своїх народів на глобальному рівні, в першу чергу, а не на регіональному.
Критикується теза неофункціоналістів щодо саморозвитку інтеграційних процесів.

Концепція У. Сандхольтца та Дж. Зісмана
Кінець 1980-х рр. XX століття
Інтегрування внутрішньополітичного підходу з неофункціоналізмом.
Міжнародне середовище виступає основною рушійною силою змін у внутрішній політиці держав, а відтак і процесу європейської інтеграції.

Підхід Е. Моравчика. 1990-ті роки
Поєднував внутрішньополітичний підхід з теорією взаємозалежності. ЄС зміцнює національні держави.

Теорія внутрішнього регіоналізму XXI століття
Р. Хадсон, М. Кітінг

Загальна теорія економічної інтеграції

Рис. 1.1. Схема еволюції поглядів на європейський інтеграційний процес як практично реалізованих, так і теоретичних [42, с. 18].

Кожний етап інтеграції є намаганням системи європейської спільноти дійти до певного цільового стану. За умов «штучної» керованості переходу від одного етапу до іншого етапу ці переходи не завжди відбувалися з найменшими витратами. Інакше кажучи, утворення загального конфігураційного простору в європейській спільноті призвело до вирівнювання ефективності чинників виробництва. Перш за все, йдеться про рухомі чинники – капітал, робочу силу, технології.

1.2. Інтеграція економічних систем

Інтеграція як процес або результат розвитку та взаємодії економічних суб'єктів являє собою традиційний предмет дослідження, аналізу та моделювання економічних систем.

Економічну систему можна представити як сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства [43].

В економічній теорії зазвичай виділяють такі типи систем: ринкову економіку, командну, змішану і традиційну.

1) Ринкова економіка базується на приватній власності, свободі вибору і конкуренції, спирається на особисті інтереси, обмежує роль уряду.

2) Командна економіка описується як система, в якій домінують суспільна (державна) власність на засоби виробництва, колективне прийняття економічних рішень, централізоване керівництво економікою за допомогою державного планування.

3) Під змішаною економікою мається на увазі тип суспільства, що включає елементи перших двох систем. Він характерний для більшості сучасних держав.

4) Під традиційною економікою мається на увазі архаїчне суспільство, засноване на загальній (общинної) власності, на натуральному господарстві, в якому рішення приймаються згідно з традиціями і звичаям.

Для сучасних теорій порівняних економічних систем характерною є класифікація за низкою ознак:

1) формою власності на засоби виробництва (приватна чи суспільна);

2) способом координації та управління економічною діяльністю (ринковий механізм чи централізоване управління);

3) системою економічного стимулювання (матеріальні чи моральні стимули);

4) метою та засобами її досягнення (зростання добробуту населення чи високі темпи економічного зростання) [44, с. 87].

Враховуючи трансформаційні процеси і функціонування сучасних транзитивних економічних систем, відомий польський економіст Л. Бальцерович проводить типологізацію економічних систем, використовуючи три пов'язані між собою інституційні змінні: тип режиму підприємництва, структуру власності та механізм координації, зведені у табл. 1.4.

Кожна з країн являє собою певну унікальну економічну систему, яка діє згідно зі своїми правилами (юридичними, економічними та іншими законами), зі своїми соціальними стандартами тощо.

Взаємодія країн-економічних систем через соціально-економічну, торгівельну, фінансову, інвестиційну і науково-технічну співпрацю прияє створенню інтеграційних об'єднань з метою більш ефективного використання їхнього економічного потенціалу.

Таблиця 1.4

Типи економічних систем (за Л. Бальцеровичем)

Тип системи	Режим підприємництва	Структура власності	Механізм координації
Ринковий капіталізм	Відкритий	Капіталістична	Ринковий
Командний соціалізм	Закритий	Соціалістична	Обмежений ринок
Спотворений капіталізм (квазікапіталізм)	Обмежений	«Змішаний»	Спотворений ринок
Ліберальна економіка перехідного періоду	Відкритий	Перехідна від соціалістичної до капіталістичної	Незрілий ринок
Сильно регульована економіка перехідного періоду	Обмежений	Повільні зміни	«Ні» плану, «Ні» ринку

Складено за [45, с. 135].

Складовими елементами міжнародної економічної системи є насамперед національні економічні системи, що являють собою сукупність взаємопов'язаних в організаційному, технологічному та економічному плані галузей і сфер господарської діяльності країн, які через зростання їхньої відкритості у взаємодії одна з одною формують світові ринки і перетворюють виробництво товарів та послуг на міжнародну економічну діяльність.

На сучасному етапі класичною вважається періодизація економічної інтеграції американського економіста Б. Балаші, який розрізняє п'ять основних послідовних форм:

1) зона вільної торгівлі;
2) митний союз;

3) загальний ринок;
4) економічний союз;
5) повна інтеграція.

Але більш детально проаналізувавши вказані форми, можна стверджувати, що така градація інтеграційних процесів являє собою інтеграцію ринків.

Ринок у широкому сенсі можна визначити як взаємодію та взаємовідношення суб'єктів економічної системи як в середині неї, так і за її межами, які можуть охоплювати стадії виробництва, обміну та споживання товарів і послуг, що функціонують відповідно до законів вартості, попиту та пропозиції. Так, А. С. Філіпенко вказує на те, що інтеграція – це не лише прийняття постанов стосовно скасування дискримінації у торгівлі, а «міжнародна економічна інтеграція» є процесом зближення, взаємопереплетіння, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу [11, с. 12].

Іншими словами, економічна інтеграція представляє собою взаємодію економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого порядку за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються. Вона передбачає вільне або регульоване переміщення між державами капіталів, товарів, робочої сили, інших ресурсів, використання їх на основі взаємоузгоджених економічних і юридичних норм.

Процес інтеграції економічних систем може відбуватись на трьох взаємопов'язаних рівнях: 1) взаємопроникнення; 2) зрощування; 3) поглинання, кожен з яких має характеристики, представлені на рис. 1.2.

Взаємопроникнення являє собою початковий етап, на якому формуються різні торгові та економічні спільноти, де головним каналом внутрішньої взаємодії стає зовнішня торгівля. Сюди можна віднести Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ), Спільний ринок країн Західної Європи, Центрально-Американський спільний ринок, Арабський спільний ринок тощо. Відтворювальні процеси взаємодіють у цих торгових спільнотах переважно через сферу обміну, налагодження сталих торгових та інвестиційних контактів. Торгова спільнота держав ґрунтується переважно на загальному і частковому міжнародному поділі праці, тобто коли переважає міжгалузева спеціалізація і взаємодія відбувається переважно на мікроекономічному рівні.

Зрощування передбачає не тільки торговий обмін, а й широке взаємодоповнення національних економік, коли вони практично залежать одна від одної. Цій стадії притаманні міжгалузева спеціалізація, частковий поділ праці. Водночас починає поширюватися

внутрішньогалузева спеціалізація, одиничний поділ праці виходить за межі окремих підприємств і реалізується в міжнародному масштабі. Чинники виробництва все більшою мірою мігрують у межах інтеграційного простору, шукаючи найефективніших форм і сфер реалізації. Взаємодоповнююча міжнародна господарська спільнота стає досить розгалуженою системою стійких і глибоких економічних зв'язків, що пронизують міждержавні регіональні об'єднання і надають їм певної однорідності та цілісності. Взаємодія економічних систем поступово переходить з мікро- на макрорівень.

Рис. 1.2. Рівні взаємодії економічних систем в процесі економічної інтеграції [41, с. 158; 46, с. 160].

На стадії ***поглинання*** відбувається глибока структурна співпраця національних економік, їхня глибока вертикальна й горизонтальна взаємодія. Зовнішньоекономічний чинник стає іманентною складовою національного процесу розширеного відтворення. Широко розвивається внутрішньогалузева подетальна (вузлова), постадійна (технологічна) спеціалізація виробництва. Досить виразно починають виявлятись елементи єдиної регіональної відтворювальної системи, формуються регіональні економічні комплекси. Здійснюється процес подальшої адаптації національних економік, їх взаємопроникнення, зрощення окремих ланок. Зазнають глибокої трансформації національні господарські механізми, створюються і закріплюються єдині норми і правила наднаціонального характеру і змісту.

У свою чергу, процес взаємодії соціально-економічних утворень з точки зору інтеграції економічних систем, може відбуватись як між системами, тобто зовнішня або міжнародна інтеграція, так і всередині самої системи – внутрішня інтеграція. Таким чином, можна виділити рівні інтеграції соціально-економічних систем:

1) *міждержавний рівень*, тобто рівень взаємин національної системи з зарубіжною, зі світовою господарською системою в цілому та економічними системами країн, об'єднаних в регіональні спільноти;

2) *загальнонаціональний* – масштаб соціально-економічних взаємин внутрішньо-національної системи в цілому;

3) *регіональний рівень* – рівень взаємозв'язків систем кожного з регіонів країни;

4) *внутрішньо-регіональний рівень* – представляє собою взаємини суб'єктів усередині системи регіону;

5) *локальний* – взаємовідносини соціально-економічних систем окремих територіальних одиниць (місто, селище).

Більш детально етапи взаємодії економічних систем представлено на рис. 1.3.

Підсумовуючи роль і значення взаємодії економічних систем можна стверджувати, що їхня інтеграція має більш комплексний характер та надає детальний аналіз внутрішніх та зовнішніх процесів держави як системи.

Аналізуючи історію взаємодії економічних систем, можна побачити, що інтеграційні процеси мають певну циклічність та взаємозалежність. Економічні системи неоднорідні й різні за своїм науково-технічним розвитком та економічною потужністю, що виокремлює особливості кожного етапу інтеграції економічних систем, так:

– *на етапі взаємопроникнення* – кожна країна керується власними правилами управління системою та її існування;

– *на етапі зрощування* – відбувається формування загальних правил управління новою системою країн-учасниць залежно від потужності та рівня їх економічного розвитку;

на етапі поглинання – система з більш слабкою економікою пристосовується або підпорядковується виробленим правилам більш економічно сильної системи.

Етапи взаємодії економічних систем	*Суб'єкти економічної системи*	*Етапи економічної інтеграції ринків*	*Рівні інтеграції соціально-економічних систем (міст)*	*Напрями процесу інтеграції*	*Рівні взаємодії*
Поглинання	Наднаціональні органи та установи	Повна економічна і політична інтеграція	Міжрегіональний	**Еволюційна інтеграція** / **Керована інтеграція**	**Макрорівень**
	Державні установи та міждержавн і об'єднання	Економічний союз	Міждержавний		
Зрощування	Фінансові структури, ТНБ	Валютний союз	Загально національний		**Мікрорівень**
	НДДКР*, ТНК	Загальний ринок	Регіональний		
Взаємопроникнення	Середній та великий бізнес	Митний союз	Внутрішньорегіональний		
	Трудові ресурси, малий бізнес	Зона вільної торгівлі	Локальний		

Рис. 1.3. Етапи взаємодії економічних систем в процесах економічної інтеграції [47]
(науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи)*

Практика показує, що в сучасному світі інтеграція і дезінтеграція економічних систем розвиваються паралельно, як два різноспрямовані процеси. При цьому дезінтеграційні явища і процеси можуть мати не тільки локальних характер в межах державних меж, але і глобальний (розпад СРСР, Ради економічної взаємодопомоги).

Наглядно циклічність та взаємозалежність етапів інтеграції економічних систем представлено на рис. 1.4.

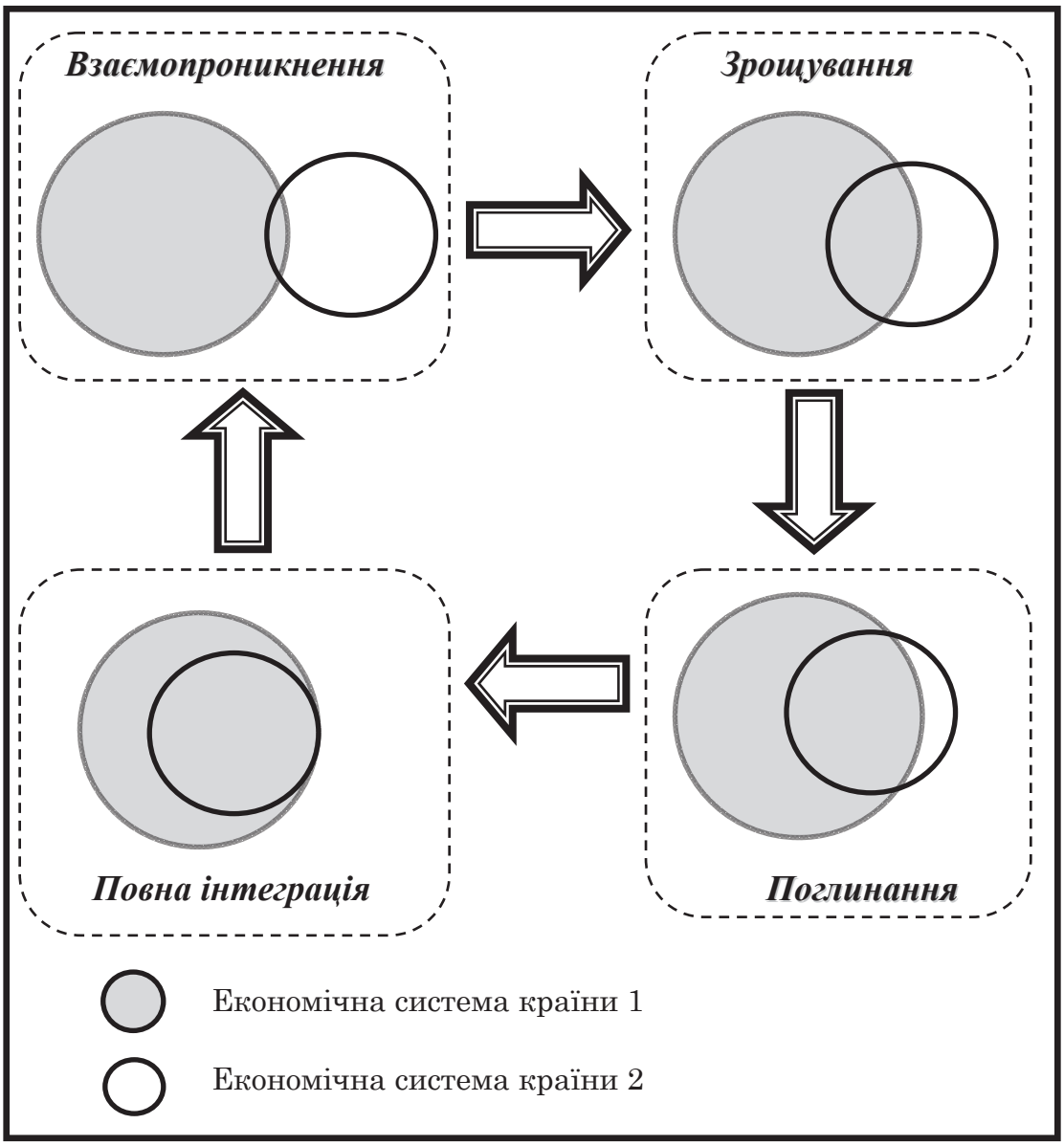


Рис. 1.4. Динаміка інтеграції етапів економічних систем

Інтеграція і дезінтеграція є об'єктивними взаємопов'язаними процесами. Часто дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних і якісних умовах, тобто реінтеграції. Причому процес реінтеграції може здійснюватися в різних формах. Це може бути відновлення на тих самих політико-економічних умовах не тільки в попередньому складі, але і з включенням нових членів. Проте частіше за все на практиці має місце нове інтеграційне угрупування, що об'єднує на якісно нових принципах окремих учасників попередньої [48, с. 44–45].

Усі інтеграційні угрупування світу мають приблизно однакову мету:

– досягнення відчутних економічних вигід за рахунок використання ефекту масштабу, коли відбувається розширення ринків збуту

і додатковий приплив прямих інвестицій, що в свою чергу, призводить до зменшення витрат транзакції. Так мета особливо чітко виражена в інтеграційних угрупувань Центральної Америки і Африки;

– налагодження співробітництва і взаємопорозуміння між країнами, що включені до певного угрупування, в усіх областях призводить до відповідного створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Особливо характерний для країн Південно-східної Азії та Близького Сходу;
– проведення переговорів у СОТ численними сторонами зміцнює їхні позиції та сприяє вирішенню конкретних економічних та торговельних завдань. Подібні мотиви присутні в інтеграційних об'єднаннях Північної і Латинської. Америки і Південно-східної Азії;
– участь у певних угрупуваннях призводить до використання накопиченого досвіду інших країн-учасниць щодо реалізації структурної перебудови економіки країни. Якнайповніше ця мета інтеграції виявляється в межах ЄС;
– розширення регіональних ринків є передумовою розвитку галузей національної промисловості. Ця мета була провідною для інтеграційних об'єднань країн Латинської Америки і Африки, розташованої на південь від Сахари [49, с. 18–19].

З викладеного можна зробити основні висновки:

1. Економічна інтеграція в цілому має комплексний і системний характер.

2. Взаємодія економічних систем може відбуватися на таких взаємопов'язаних і взаємозалежних рівнях: поглинання, зрощення і взаємопроникнення, чиї особливості та характеристики відображені на рис.1.2.

3. Інтеграція ринків не відображає повною мірою світові економічні інтеграційні процеси (рис. 1.3).

4. У сучасному світі інтеграція і дезінтеграція розвиваються паралельно як два різноспрямовані процеси. Процеси інтеграції та дезінтеграції змінюють стан системи, що неминуче впливає на стан її елементів.

1.3. Основні аспекти інтеграції міст

Ускладнення міждержавних зв'язків, а також їх якісний і кількісний розвиток, створює глобальний економічний світоустрій, який постійно еволюціонує, де економічна інтеграція займає гідне положення. Підвищується і розширюється роль суб'єктів інтеграційних

і глобалізаційних процесів, з'являються нові учасники, які привносять нове бачення економічного співробітництва і корективи в механізми взаємодії. Вивчення участі міст як самостійних учасників економічних відносин допоможе визначити нові зв'язки в інтеграційних взаєминах і підвищити їх якісні економічні характеристики.

Усе більша кількість фахівців звертається до питання ефективного управління соціально-економічною системою міста. На сьогодні можна вважати доведеним той факт, що місто має фундаментальне значення для розвитку будь-якої країни. Саме в містах формується основний промисловий, науковий, культурний потенціал держави; забезпечується стабільність природно-ресурсного балансу та соціально-економічного середовища; впроваджуються передові технології, надаються новітні послуги, забезпечуються якісні стандарти життя населення. Отже, міста є центрами розвитку регіонів та всієї країни. Ефективне управління розвитком міста можливе лише за умови ефективного узгодження дій, рішень та завдань основних суб'єктів управління – центральних органів державної влади, регіональних органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Теоретичні аспекти інтеграції міст. Роль міста як соціально-економічної системи і самостійного учасника економічних процесів вивчалося в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як П. Холл, Дж. Фрідман, С. Сассен, П. Тейлор, В. Шибаков, Г. Фільваров, але значенням міста в інтеграційних процесах особливої уваги не приділялося.

Основним ядром і генератором економічного розвитку сучасної економічної системи країни є місто. Займаючи не більш ніж 5 % усієї території, саме міста концентрують у собі переважну частину виробництва, науково-технічного та людського ресурсів, інформації в її широкому сенсі, вони слугують транспортними, інформаційними та сполучними центрами, а також майданчиками всієї економічної активності. Крім того, місто являє собою відносно самостійну, юридично оформлену, складну динамічну територіальну, економічну і соціальну систему [50].

З бурхливим розвитком глобалізаційних процесів стало помітним посилення економічної потужності окремих міст, швидке піднесення їх ролі у світовому господарстві в цілому. У зв'язку з цим П. Холл виділив у світогосподарській системі «порівняно обмежене коло місць, в яких здійснюється дуже непропорційна частина всесвітніх найбільш важливих справ», для дефініції яких використовувався термін «світове місто» [51].

У сучасній науці склалося досить багато концепцій щодо того, що можна вважати «світовим містом». *Перший* ***«глобалізаційний підхід»***

до виділення цього поняття тісно пов'язаний з початковим етапом глобалізації – швидким розвитком процесу транснаціоналізації світової економіки. Стратегічне лідерство міст багато в чому визначається масштабом і рівнем концентрації в них виробничої діяльності провідних ТНБ (транснаціональних банків) та ТНК (транснаціональних компаній), які активно просувають за допомогою створення філіальних мереж продукцію на різні світові ринки.

У межах *другого підходу*, що базується на історичному моменті ***«дерегуляції національних фінансових систем»***, формуванні глобального фінансового ринку і масштабного вивозу з розвинених країн вільного капіталу, головні міста світу ідентифікуються як міжнародні фінансові центри. Ключові позиції у визначенні геоекономічної значимості міста відводяться діяльності «місцевих» промислово-фінансових груп і ТНБ.

Третій ***«функціональний підхід»*** ґрунтується на зміні функцій міст у контексті становлення системи так званого нового міжнародного поділу праці. Для найбільших бізнес-структур стає надзвичайно вигідним вкладення прямих інвестицій і масове розміщення виробничих потужностей, переважно в країни що розвиваються. В умовах різкого розширення масштабів такої діяльності швидко зростає значення міст-резидентів найбільших ТНК або світових міст, які виступають, з одного боку, як організаційні центри, контролюючі та керуючі діями своїх «регіональних представників», а з іншого – як ядра з обробки інформації, що надходить, і генераторів «інтелектуальних рішень». Цьому присвячено багато праць, серед яких особливе місце займають роботи Дж. Фрідмана [52].

Четвертий підхід чітко пов'язує поняття ***«світового міста»*** з новітніми тенденціями постіндустріального розвитку: за участю міст у процесі інтернаціоналізації, концентрації і посилення значення у світовій економіці сфери послуг. У той час як виробництво розсіюється по всьому світу, сектор високоспеціалізованих ділових послуг все більшою мірою концентрується у відносно невеликій кількості центрів, тим самим позначаючи глобальне лідерство обраних міст. С. Сассен вперше іменує таких учасників терміном «глобальний місто» [53].

Розглянуті чотири підходи певним чином позначають фази розвитку світового господарства і міст, а також зміни їх «ключових компетенцій» на міжнародній арені. У силу низки обставин, виконання останніх доступне далеко не всім великим агломераціям, якщо «глобальне місто» є каталізатором розвитку, то не кожне місто-гігант є «світовим містом». Відомо чимало прикладів скупченості населення в Азії, Африці, Латинській Америці, але все ж вони не

здатні робити стратегічного впливу «на хід історії людської цивілізації» [54].

Якщо поглянути на українські міста крізь призму західних теорій, то збіг багатьох тенденцій є очевидним і не вимагає особливих доказів. Звичайно, найбільші регіональні центри беруть участь у перерозподілі світового багатства лише побічно, отримуючи дивіденди від участі в економічному співробітництві. Наш внутрішній ринок досить великий, не кажучи вже про масштаби території, для того, щоб внутрішні, а не зовнішні імпульси відігравали ключову роль в процесах, що відбуваються. Найбільші міста, перебуваючи у загальному потоці економічних і соціально-культурних змін, поступово перетворюються на партнерів, а не на підлеглих головного центру країни – її столиці, різною мірою беруть участь в економічних, інформаційних і культурних обмінах. Вони залучаються до міжрегіональних та міжнародних взаємин та врешті-решт стають самостійними учасниками глобальних і регіональних ринків.

Основна інтеграційна роль у найбільших українських містах, як і в усіх розвинених країнах, належить банківському сектору, великим компаніям і відомим дистриб'юторськими мережам, які розміщують у них свої представництва і штаб-квартири. Експортно-орієнтований бізнес сильно впливає на ринок праці, житла і структуру існуючого сервісу, а формування, поширення та діяльність дистриб'юторських мереж – на стандарти споживання населення, спосіб життя людей і ролі міст, які по-різному реагують на нововведення, схиляючись то до «відкритого» конкурентного, то до «закритого» протекціоністського типу розвитку. Одні з міст опиняються у сфері впливу могутніших або більш активних сусідів, а інші навпаки, прагнуть здійснювати зовнішню експансію, приносячи вигоди не тільки власникам бізнесу, а й міському комплексу в цілому.

Однак на життя і розвиток міст впливає міграція кваліфікованої робочої сили і менеджерів, концентрація капіталу, інвестицій та інформаційних потоків, наявність якісної сфери послуг. Основне завдання на цьому етапі полягає у такому: використовуючи всі зазначені фактори та враховуючи спеціалізацію кожного міста як соціально-економічної системи, а також його унікальність, цілеспрямовано направляти адміністративні, фінансові, інвестиційні та інформаційні зусилля з метою максимального розвитку економічного потенціалу міста. Спеціалізований перерозподіл економічних та інформаційних ресурсів, покликаний замінити суперництво міст принципами кооперації, а дублювання унікальних сфер діяльності – співробітництвом, що тим самим дозволить більш ефективно використовувати конкурентні та інтеграційні можливості міста як

самостійного економічного суб'єкта. Місто на сьогодні – це не просто територія густого скупчення населення або адміністративно-територіальна одиниця, а самостійний економічний суб'єкт, в якому зосереджені всі основні економічні елементи держави

На рис. 1.5 представлено основні елементи міста як інтеграційного ядра економічної системи країни.

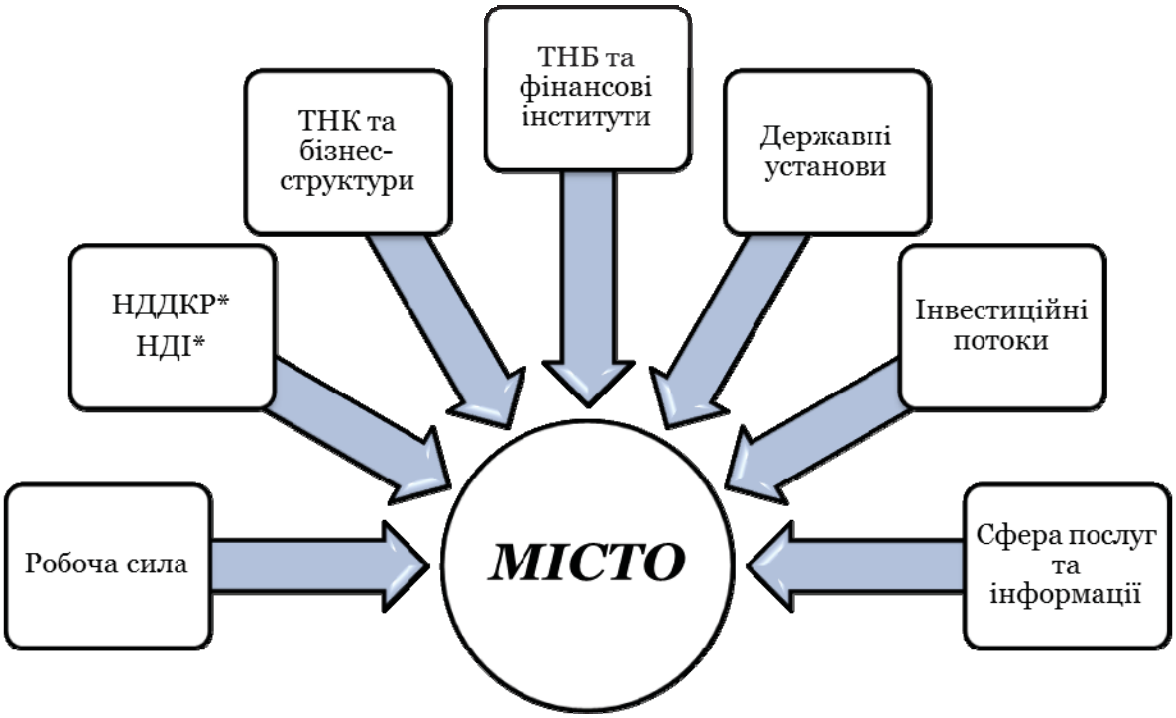


Рис. 1.5. Основні елементи міста – інтеграційного ядра економічної системи країни (– науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи, науково-дослідницькі інститути) [47; 14, с. 50]*

Ключові домінанти, що визначають архітектоніку розвитку міських комплексів, можна визначити:

1) самостійність міста як системи;
2) демографічний розвиток;
3) економічна активність міста;
4) розвиток підприємництва;
5) розвиток торгівельної інфраструктури [55, с. 67].

Однак, у всіх вищезазначених підходах місто розглядається як окрема соціально-економічна одиниця без зв'язку із системою країни. Міста виступають як самостійні полюси розвитку: промислові, фінансові та центри вкладення інвестицій, де ключову роль відіграють ТНК і ТНБ. При цьому ключовим стратегічним управлінським орієнтиром інтеграції залишається країна в цілому. З цього випливає, що основним носієм економічної активності країни є окреме місто, відповідно, саме місто повинно розглядатися в якості основної інтеграційної одиниці.

На рис. 1.6 представлено модель взаємодії міст та рівнів інтеграції.

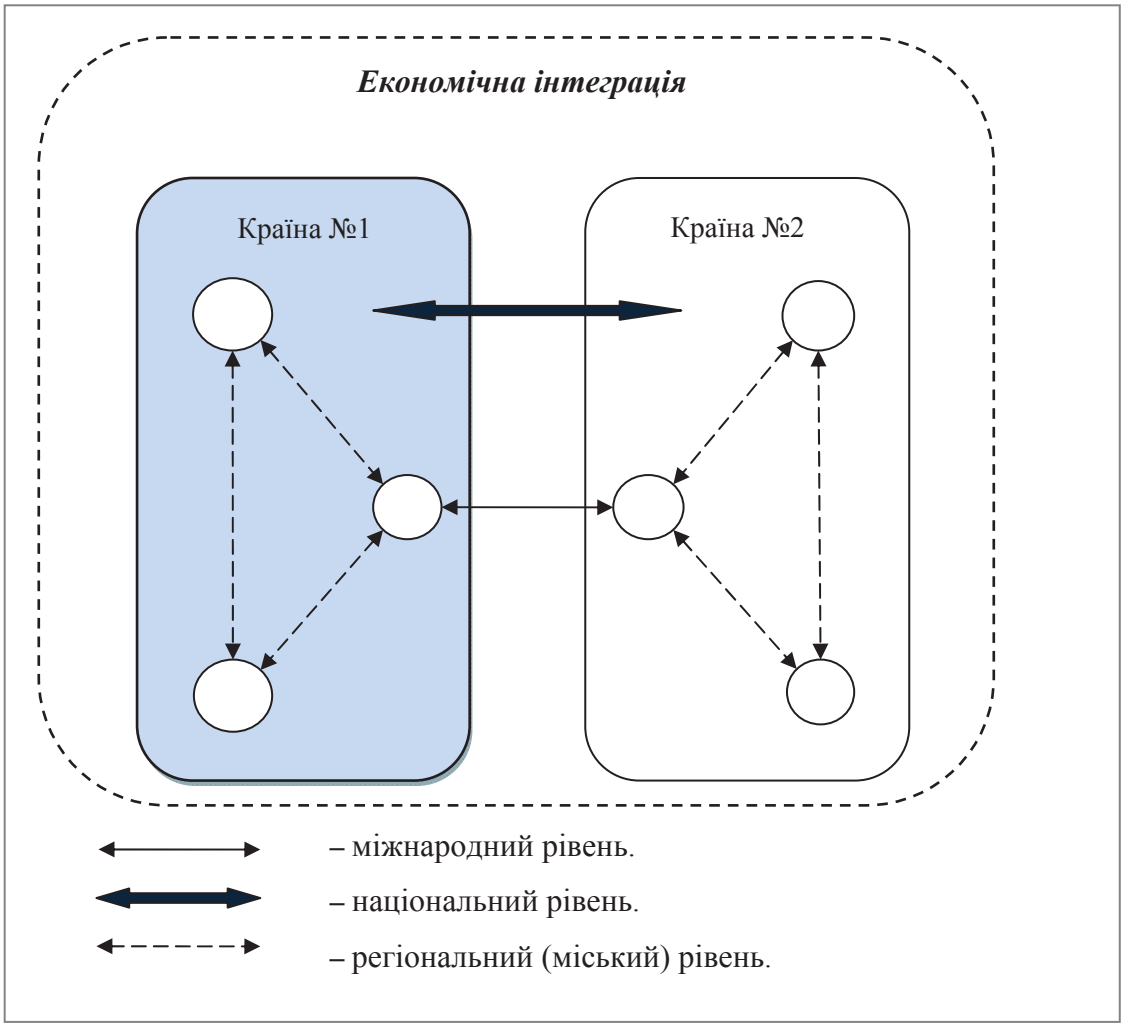


Рис. 1.6. Модель взаємодії міст та рівнів інтеграції [14, с. 51]

Виходячи з того, що інтеграцію можна розглядати як процес об'єднання систем, який проявляється у нарощуванні зв'язків між конкретними елементами системи. Під ***інтеграцією міст*** можна розуміти:

1) взаємодію окремих соціально-економічних систем, тобто міст, як центрів інтеграції всередині економічної системи країни, так і складової системо-утворюючих чинників економічної системи, що інтегруються;

2) взаємодія міст як окремих складових економічної системи країни, що виступають ядром і двигуном інтеграційних процесів;

3) процес взаємодії міста як соціально-економічної системи в якості полюса інтеграції всередині системи країни, так і самостійного суб'єкта глобальних світових економічних процесів [13, с. 60].

Рівні інтеграції міст в якості самостійного суб'єкта глобальних світових економічних процесів можна побачити на рис. 1.6.

1) *Міжнародний рівень* – взаємодія міст різних країн як самостійних соціально-економічних систем.

2) *Національний рівень* – взаємодія економічних систем різних країн, де місто є суб'єктом соціально-економічної системи.

3) *Регіональний рівень* – взаємодія окремих міст як соціально-економічних систем всередині країни.

Перед містом як елементом економічної системи виникають такі задачі:

– раціональний розподіл і розміщення найбільш ефективних економічних видів діяльності;
– визначення конфігурації взаємовідносин «центр-периферія»;
– вкладення в людський капітал;
– розвиток банківського сектора, великих компаній, дистриб'юторських мереж;
– визначення спеціалізації міської економічної системи, щоб уникнути конкуренції;
– інформатизація та розвиток комунікацій в широкому сенсі;
– висококваліфікована робоча сила;
– гнучка система професійної спеціалізації громадян.

У табл. 1.5 окреслено основні особливості реалізації інтеграційних пріоритетів міст України.

Таблиця 1.5

Особливості формування і реалізації інтеграційних пріоритетів за групами міст

Групи	Особливості
Перша Кількість населення понад 500 тис. осіб	Група характеризується значним рівнем економічного потенціалу. Що дозволяє концентрувати значний обсяг ресурсів. Ці міста є найбільш перспективними з погляду реалізації інтеграційних процесів. Вони характеризуються високим рівнем зовнішньоекономічних зв'язків та відповідно вищою динамікою показників зовнішньої торгівлі та іноземного інвестування. Головним пріоритетом інтеграційного розвитку цих міст є інформаційне забезпечення розвитку
Друга Кількість населення 500 – 100 тис. осіб	Група характеризується середнім рівнем економічного потенціалу. Реалізація інтеграційних пріоритетів у більшості випадків має орієнтуватися на забезпечення розвитку та нарощування потенціалу, а також на забезпечення його комплексного використання. Однією з проблем є пошук можливостей підвищення використання потенціалу за рахунок зовнішніх зв'язків в частині як отримання сировини так и розвитку збуту

Закінчення табл. 1.5

Третя Кількість населення 50 – 100 тис. осіб	Група характеризується низьким рівнем економічного потенціалу. Реалізація інтеграційних пріоритетів має орієнтуватися на взаємодію низки локальних об'єктів або містоутворюючих галузей чи підприємств
Четверта Кількість населення до 50 тис. осіб	Група характеризується найнижчим рівнем економічного потенціалу. Реалізація інтеграційних пріоритетів має здійснюватися за рахунок використання локальних об'єктів або конкурентних переваг (як то природні ресурсі, вигідне розташування, наявність окремих виробничих об'єктів та ін.)

Складено за [14, с. 123].

Головною закономірністю реалізації цих пріоритетів є завершеність і ефективність моделей використання економічного потенціалу в містах. Так, у загальному випадку (виключенням з якого є монофункціональні міста) зі зростанням масштабу міста спостерігається підвищення комплексності використання економічного потенціалу.

Відтак основними домінантами розвитку мають бути:

– для *мегаполісів* – розширення використання відносно однорідного виробничого комплексу міста за рахунок розширення ринків збуту, залучення інновацій;
– для *великих міст* – забезпечення більш повного використання економічного потенціалу за рахунок розвитку кооперації;
– для *малих* та *середніх міст* – реалізація конкурентних пріоритетів обмеженого виробничого потенціалу в процесах міжнародної інтеграції.

Об'єктами комплексної оцінки є міста України. В якості основних показників оцінки рівня міжнародної економічної інтеграції міст України пропонується обрати такі показники, що присутні в офіційних джерелах статистичної звітності табл. 1.6.

Ключовою передумовою реалізації інтеграційних процесів є узгодження інтеграційних пріоритетів для конкретних міст. На цьому етапі має бути здійснена загальна оцінка можливостей інтеграції окремих міст, а також здійснена оцінка узгодженості загальних умов інтеграції. З цією метою доцільно оцінити відповідність рівня зовнішньоекономічної діяльності міста з аналогічним рівнем регіону, тобто розрахувати індекси відповідності розвитку інтеграційних процесів.

Слід зауважити, що аналіз показників темпів зростання експорту та імпорту товарів та послуг передбачає відокремлене трактування результатів для великих адміністративних центрів України. Причиною цього є переорієнтація імпортних потоків на продаж на внутрішньому ринку. Для невеликих міст імпорт характеризує саме прямі міжнародні взаємодії міських суб'єктів.

Таблиця 1.6

Система показників, що характеризують рівень організаційного забезпечення міжнародної економічної інтеграції міста

Назва показника	Зміст
Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу, доларів США	Узагальнено характеризує рівень інтеграційної привабливості міста через обсяг залучення інвестиційних коштів на одного мешканця
Темпи зростання прямих іноземних інвестицій, %	Характеризує динамічний аспект інтеграційних процесів міста та відбиває як позитивні, так і негативні складові зміни інтеграційної привабливості міста. Так значення цього показника на рівні меншому 100 % є свідченням скорочення рівня інтеграційної привабливості та потребує вживання адекватних заходів її відновлення
Темпи росту обсягу експорту товарів (послуг)	Група показників що характеризує тенденції орієнтації потенціалу виробничого сектору міста на реалізацію за межами країни. Зростання цього показника свідчить про формування активної інтеграційної позиції
Темпи росту обсягу імпорту товарів (послуг)	Група показників, що характеризує тенденції орієнтації соціально-економічної сфери міста на кінцеве та проміжне споживання продукції вітчизняного виробника

Складено за [14, с. 129].

Другий блок спрямований на визначення інтеграційної активності міст та регіонів України. У ньому передбачено проведення розрахунків нормованих індексів інтеграції міста та комплексних індексів схильності до міжнародної економічної інтеграції міст та регіонів країни. Нормований показник інтеграції міста за рівнем регіону здійснюється за формулою:

$$R_j = \frac{P_{ij}}{P^k}, \qquad (3.1)$$

де Pij – значення відповідного показника для *i* міста;

P^k – середнє значення відповідного показника для регіону, в якому знаходиться місто.

На основі розрахунку нормованих індексів обсягу прямих іноземних інвестицій на душу населення, темпів зростання прямих іноземних інвестицій, експорту та імпорту товарів та послуг формується матриця отриманих значень. Матриця ілюструє схильність міста до загального рівня інтеграційних орієнтацій регіону. Використання

нормованих значень, на думку автора, є більш об'єктивним, оскільки дозволяє нівелювати відмінності в інтеграційних орієнтирах, що зумовлені прикордонним розташуванням регіонів.

Розрахунок комплексного індексу схильності до міжнародної економічної інтеграції для кожного міста здійснюється за формулою:

$$I = \sqrt[6]{R_1 \times R_2 \times R_3 \times R_4 \times R_5 \times R_6}\ , \qquad (3.2)$$

де Rj – відповідне значення індексу для кожного міста.

Отримане значенні індексу є характеристикою рівня міжнародної інтеграційної активності міста.

Третій блок розрахунків проводиться для формулювання основних рекомендацій щодо державного управління міжнародними інтеграційними процесами. Такі рекомендації ґрунтуються на визначенні стратегічних інтеграційних впливів з боку держави на певну групу міст чи окреме місто. На основі проведених розрахунків будується матрична модель. На рис. 1.7 наведена схема матриці інтеграційної активності регіонів.

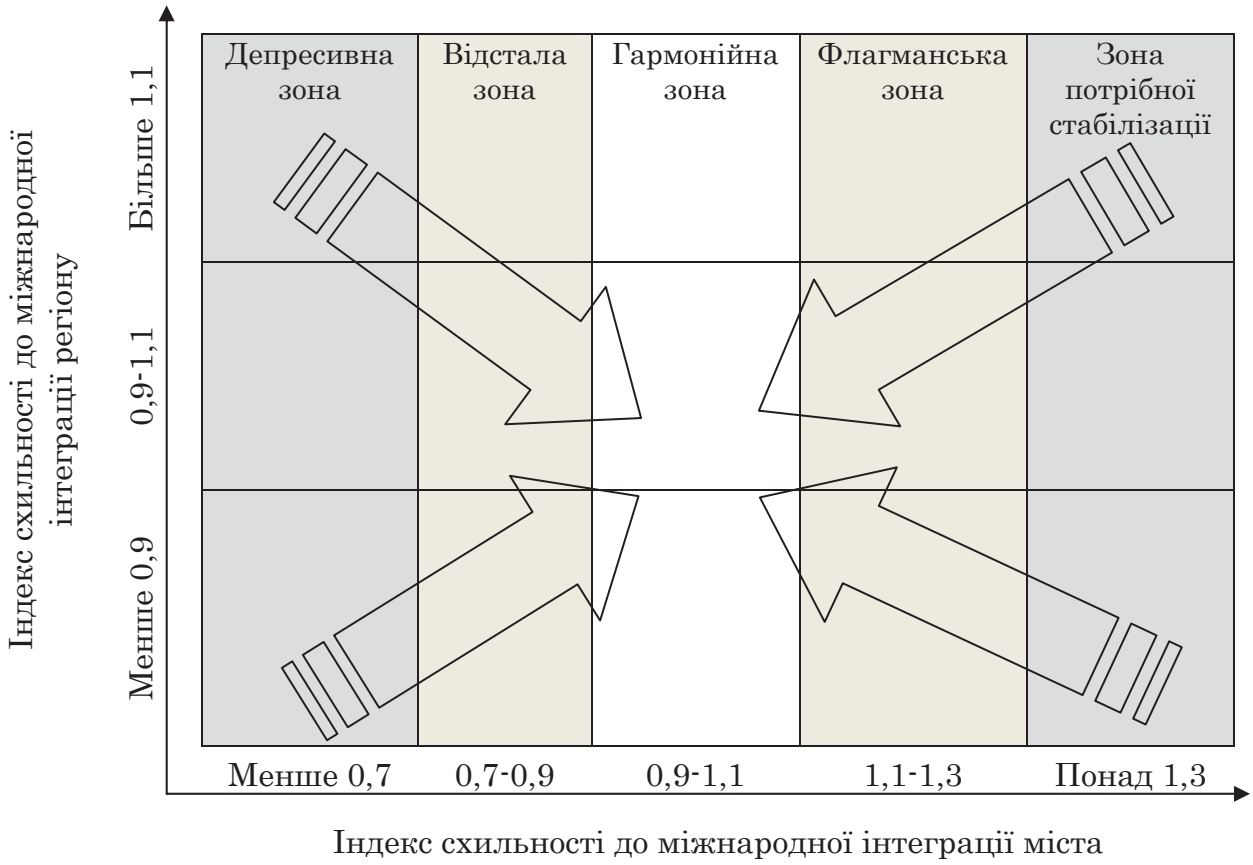


Рис. 1.7. Схема матричної моделі інтеграційної активності міст. (Стрілками показані напрямки покращення інтеграційної активності міст) [49; 13, с. 143]

Кожне місто позиціонується в цій матриці на основі визначення власне індексу схильності міста до міжнародної інтеграції та індексу схильності регіону, в якому розташоване дане місто, до міжнародної інтеграції. З рис. 1.6 видно, що позиція міста буде відповідати певній зоні: депресивній, відсталій, гармонійній, флагманській чи стабілізаційній. Залежно від позиції слід обирати певний перелік дій, методів, інструментів, які будуть сприяти здійсненню ефективних економічних інтеграцій.

Основним орієнтиром цієї моделі є зона (в центрі від 0,9 до 1,1), як по Х (Індекс схильності до міжнародної інтеграції міста), так і по У (Індекс схильності до міжнародної інтеграції регіону). По У також можна поділити на зони:

– прогресивна (більше 1,1);
– стабільна (0,9 – 1,1);
– поступова (менше 0,9).

Міста прогресивної зони – мають вищі за середні показники своєї групи соціально-економічного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності, характеризуються розвиненою інфраструктурою, інформаційним та фінансовим забезпеченням.

Міста стабільної зони – мають середні показники своєї групи соціально-економічного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності, розташовані на перетині транспортних та торгівельних шляхів, характеризуються розвиненою інфраструктурою, інформаційним та фінансовим забезпеченням.

Міста, що розташовані у поступовій зоні – демонструють низькі показники своєї групи соціально-економічного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності, мають ознаки депресивності, часто залежать від одного підприємства, помітно відстають за рівнем розвитку, існують за рахунок сировинної залежності.

Перелік пріоритетних дій і заходів щодо забезпечення активізації процесів економічної інтеграції відповідно до позиції кожного міста представлено у додатку А [13, с. 145–146].

На відміну від існуючих методів та методик, розроблений підхід заснований на визначенні пріоритетності забезпечення активної та ефективної економічної інтеграції на локальному рівні – на рівні окремих міст країни, які є ядром та генератором економічного розвитку економічної системи країни в цілому. Саме міста надають внутрішніх імпульсів розвитку, стають партнерами в економічних процесах як самостійні учасники глобальних та регіональних ринків.

Особливо важливим вважаємо виділення саме внутрішньо регіонального та локального рівнів економічної інтеграції. Саме місто як соціально-економічна система є носієм і представником первинних

економічних інтересів – населення (особистісних інтересів), суб'єктів господарювання (корпоративних інтересів), територіальних утворень (суспільних інтересів). Взаємодія окремих територіальних одиниць всередині регіону з метою задоволення їх економічних інтересів і отримання певних вигід призведе до усвідомлення специфіки регіональної системи, виділення її конкурентних переваг порівняно з іншими регіонами, формування власної спеціалізації та передумов до кооперації на більш високому рівні. Разом зі створенням інтеграційних відділів у структурі місцевих органів виконавчої влади це дозволить поступово реалізовувати модель управління інтеграційними процесами «знизу–вгору».

1.4. Основи регіональної економічної інтеграції

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація (регіональна інтеграція).

Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій у світовому просторі; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин.

Регіональна економічна інтеграція являє собою процес розвитку стійких економічних зв'язків та розподілу праці національних господарств, який, охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, веде до тісного переплетення національних господарств і створення єдиного господарського комплексу в регіональному масштабі.

Регіоналізацію можна розглядати як формування простору більш високого ступеня внутрішньої взаємодії та цілісності у просторі, що їх вміщує, або з декількох раніше відокремлених просторів. Процеси регіоналізації можуть протікати на рівні країн розташованих в одному географічному районі (міжнародна економічна інтеграція) та на рівні територіально-адміністративних одиниць окремих країн (міжрегіональне або транскордонне співробітництво). Ці процеси можуть мати формальний (зі створенням відповідних інститутів) та неформальний характер (без створення інститутів), але з наявністю високого ступеня компліментарності суб'єктів регіоналізації [56, с. 24].

Міжнародна економічна інтеграція як один з проявів регіоналізації – це глибинний процес збільшення обсягів, частоти та різноманіття економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами

країн-учасниць, а також між органами державного управління та некомерційними організаціями. Вона виявляється у зростанні внутрішньої економічної та комунікаційної зв'язності її учасників, зростанні їх політичної та інституційної однорідності і, як наслідок, більш сприятливих умов для розвитку та модернізації [57].

Цей процес може розвиватися спонтанно, незалежно від ступеня його інституційного оформлення. Згідно з позицією Дж. Піндера і Я. Тінбергена, це *негативна інтеграція* або усунення бар'єрів на шляху руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили.

Позитивна інтеграція відрізняється координаційними діями з боку держави та створенням інститутів співпраці, з метою виконання організуючих, координуючих і регулюючих функцій при тому, що наявні економічні передумови співпраці можуть бути недостатні для перспективного розвитку угруповання [58].

Практика і теоретичні дослідження показують, що розширення ринку через регіональну інтеграцію може приводити до значної економії на масштабі виробництва для країн-учасниць. При цьому вони одержують додаткові вигоди від ефективності виробництва та посилення конкуренції, якщо країни-члени інтеграційного об'єднання випускають однаковий асортимент продукції. За цих умов скорочуються відносно неефективні виробництва і розширюються більш конкурентні.

У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні регіоналізації:

– *макрорегіональний* – на основі формування економічних об'єднань держав та узгодження національних політик;
– *мезорегіональний* – співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад, єврорегіони;
– *мікрорегіональний* – система взаємозв'язків відбувається в межах міждержавного внутрішньофірмового простору [59, с. 233–235].

Виділяють такі *форми* прояву міжнародної регіональної інтеграції:

1) розвиток подетальної та технологічної спеціалізації, кооперації і комбінування виробничо-технологічних процесів;

2) усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному руху товарів, капіталів, робочої сили в межах регіону;

3) узгодження і проведення спільної економічної, валютно-фінансової, науково-технічної та соціальної політики;

4) формування регіональних господарських комплексів із загальною виробничою інфраструктурою та інститутами наддержавного і міждержавного регулювання.

Сучасним *формам регіональних інтеграційних об'єднань* притаманні такі загальні риси, як:

– синхронізація процесів відтворення;
– створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік;
– особливі механізми регулювання, переважно за допомогою наднаціональних органів;
– скоординована політика як усередині об'єднання, так і відносно решти країн світу.

У цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, більш раціональне використання економічного потенціалу та підвищення темпів економічного розвитку країн-учасниць.

Одночасно вирішуються найважливіші питання соціальної політики за рахунок об'єктивно зумовленого зниження цін на основні товари і послуги та створення нових робочих місць, також завдяки концентрації зусиль країн-учасниць з реалізації пріоритетних програм соціально-економічного розвитку.

Регіоналізація як процес формування нових регіонів проявляється на рівні територіально-адміністративних одиниць країн. Це своєрідна *транскордонна інтеграція регіонів*, або «*мала інтеграція*», яка виступає складовою частиною «великої», тобто регіональної економічної інтеграції. Дієвість «малої інтеграції» наявно ілюструє європейський інтеграційний досвід. Нове ціле при цьому виступає частиною нового цілого, але більш високого порядку. У цьому контексті дуже точний висновок приводить Н. А. Косолапов: «*Регіон – це не тільки певний стан, а й живий процес просторової організації*».

Схожі процеси протікають і в межах національного економічного простору, які виокремлюються у вигляді районоутворення, що має вузловий або функціональний характер [60].

Особливістю процесів економічної регіоналізації на пострадянському просторі є те, що в них беруть участь колишні союзні республіки – частини єдиної в минулому держави, які не мають історичного досвіду взаємних відносин на державному рівні. У процесах пострадянської інтеграції, так чи інакше, можна простежити дію декількох факторів:

1) висока економічна і соціальна дивергенція нових незалежних держав, яка істотно ускладнює комунікацію між елітами, народами та економіками;

2) незавершеність формування ідентичності більшості нових держав;

3) значні інституційні відмінності між країнами при високому рівні централізації управління;

4) економічне домінування Росії на пострадянському просторі (більш 3/4 загального ВВП) при її технологічній слабкості;

5) паливно-сировинна спеціалізація економіки провідних країн регіону;

6) слабо розвинена інфраструктура при великій просторовій протяжності;

7) існування спільного кордону на Заході з найуспішнішим інтеграційним угрупованням світу – ЄС, на сході – з найдинамічнішою й швидко зростаючою економікою світу – Китаєм;

8) сталий розвиток прикордонного співробітництва прикордонних територій нових незалежних держав у вигляді єврорегіонів [56, с. 27].

Прикордонна співпраця – одна з ранніх форм взаємодії регіонів та економічних систем. Необхідність подолання кордонів і розвитку економічних зв'язків через такі бар'єри визначає історична функція прикордонних регіонів. Досвід співпраці економічних систем в останні десятиліття був поширений і на внутрішні регіони країн. Сьогодні прикордонну співпрацю можна розглядати як специфічний різновид міжнародної інтеграційної діяльністі регіонів. При цьому, специфіка прикордонної співпраці в системі транскордонної взаємодії полягає у тому, що прикордонні території наближені до ринків сусідніх країн та здійснюють тісну торгівельну, інвестиційну, культурну та науково-технічну співпрацю. Сприяє взаємному розвитку та подоланню периферійності або віддаленості прикордонних регіонів сусідніх економічних систем. Враховуючи особливості співпраці прикордонних територій, можна виділити декілька *моделей прикордонної співпраці*, які представлено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Моделі прикордонної співпраці

Традиційна модель	Префенційна модель	Партнерська модель
обслуговування зовнішньоекономічних зв'язків і прикордонної торгівлі	підвищення привабливості прикордонних регіонів для іноземних інвесторів	використання принципів адміністративної і політичної децентралізації
сприяння пожвавленню економіки прикордонних районів	впровадження сприятливого митного і податкового режимів	розвиток глибокої прикордонної співпраці
розширення ринків збуту	створення спеціальних економічних зон	розвиток прикордонних районів
тримання дешевих товарів і послуг	пом'якшення прикордонних обмежень	усунення митних обмежень

Складено за [61, с. 23].

Традиційна модель ґрунтується на обслуговуванні зовнішньо-економічних зв'язків і прикордонної торгівлі. Рушійною силою прикордонної співпраці за цією моделлю є різниця цін на товари і послуги по обидві сторони кордону, а економічний ефект пов'язаний з розширенням ринку збуту для одних і отриманням дешевших товарів і послуг – для інших споживачів. Ця модель відіграє провідну роль у прикордонному співробітництві країн з невисоким рівнем доходів на душу населення при слабкому розвитку інститутів цивільного суспільства. Ефективність цієї моделі великою мірою залежить, з одного боку, від змін у прикордонному і митному режимах, а з іншого – від різниці внутрішніх цін, рівнів доходів населення, безробіття, умов ведення бізнесу. Провідну роль у традиційній моделі прикордонної співпраці відіграє торгівля, а також трудова (легальна і нелегальна) міграція. Проте прикордонна співпраця за цією моделлю може сприяти пожвавленню економіки прикордонних районів. Як правило економічна система з більш розвиненою економікою виступає привабливим партнером.

Преференційна модель припускає підвищення привабливості прикордонних регіонів для підприємницької діяльності за допомогою преференційного візового, митного і податкового режимів. М'якіший режим кордонів для співпраці певних прикордонних територій порівняно із загальним, визначається відповідними міждержавними угодами. Зокрема, головними чинниками прикордонної співпраці Росії та країн СНД є безвізовий режим і зовнішньоторговельні преференції, визначені двосторонніми угодами про вільну торгівлю, візовий режим, а також багатосторонніми угодами про економічне співробітництво (СНД, ЄврАзЕС). Зона вільної торгів з ЄС також передбачає такий вид співпраці, безвізовий режим та часткове зниження митних тарифів.

Партнерська модель зародилася у Західній Європі та ґрунтується на принципах адміністративної і політичної децентралізації. Вона зазвичай використовується в країнах з високим рівнем доходів населення, близькою структурою економіки, однаковим рівнем цін на товари і послуги, прогресуючою уніфікацією національних правових норм і угод. Базові параметри цієї моделі були закріплені Європейською рамковою конвенцією прикордонної співпраці. Наприкінці 1980-х р. ЄС прийняв спеціальну програму INTERREG, покликану сприяти розвитку прикордонної співпраці та прикордонних районів. З 1996 р. реалізувалася друга аналогічна програма, INTERREG II, з 2000 по 2006 рр. – третя, а протягом 2007–2013 рр. – реалізовано вже четверту. Пряме фінансування територій по різні боки кордону відбувається при усуненні митних та інших обмежень для транскордонного руху товарів, капіталів і робочої сили, а також завдяки уніфікації законодавства.

Основним інструментом прикордонної співпраці за партнерською моделлю є комплексні регіональні проекти і єврорегіони [62, с. 22 - 23].

Сучасні тенденції територіально-просторового розвитку викладені передусім у документах Ради Європи, які висвітлюють загальні принципи європейської політики, виходять за межі кордонів окремих держав, з метою удосконалення просторової організації Європи.

Транскордонне співробітництво у питаннях просторового планування у країнах ЄС отримало істотний розвиток в останнє десятиліття. Останнім часом у Європі створено понад 100 єврорегіонів, що є прецедентом у розвитку транскордонної кооперації.

Таким чином, виникає *особистий об'єднувальний чинник* – транскордонні регіони як засіб досягнення планувальної єдності. При цьому об'єктами інтеграції виступають не лише окремі сфери діяльності та комунікаційні зв'язки, а й простір з обох сторін кордону, який планується як єдине ціле.

Регіоналізація є процесом інтеграції та дезінтеграції, що являють собою об'єктивні взаємопов'язані процеси. Найчастіше дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних і якісних умовах, тобто реінтеграції. Причому процес реінтеграції може здійснюватися в різних формах (які ми розглянули у зазначеній главі). Це може бути відновлення інтеграційного об'єднання на східних політико-економічних умовах не тільки у попередньому виді, але й з включенням нових членів. Однак найчастіше, на практиці, має місце нове інтеграційне угруповання, що об'єднує на якісно нових засадах окремих учасників попередньої.

1.5. Структурні складові державного регулювання міжнародної економічної інтеграції України

Сьогодні спостерігається все більше взаємопереплетіння і ускладнення господарських процесів різних рівнів, різних систем. Можна стверджувати про підсилення рівня глобалізації світової економіки, що вимагає пошуку новітніх шляхів відстоювання національних інтересів кожної країни на світовому ринку. Різке посилення міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини обумовлюють необхідність кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально-пов'язаних країн, дозволяючи економити на митних зборах, уникати додаткових витрат виробництва і обігу, виступати з'єднаною силою проти загальних конкурентів на світовому ринку. У результаті необхідно не просто відстоювати національно-державний інтерес, але

і їх перетворювати в регіональні інтереси. Розвиток інтеграційних процесів у світовій економіці нерозривно пов'язаний з інтернаціоналізацією виробництва, а надалі економічною інтеграцією.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується процесом поглиблення ринкових реформ, які спрямовані на здійснення раціональної та ефективної інтеграції у світове ринкове поле. Безумовно, такі дії мають бути засновані на поєднанні ринкових засад із оптимальним механізмом державного регулювання.

Питання втручання держави в ринкові механізми залишається актуальним у будь-який період часу та на будь-якому етапі розвитку. Його вирішення залежить від наявного стану соціально-економічних та екологічних систем. Загальновідомо, що в періоди зростання ступінь втручання держави в економічні процеси зменшується, в періоди спаду та стагнації навпаки посилюється.

Державне регулювання економіки – це організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності [63, с. 25].

Державне управління – це системна діяльність держави в особі її владних органів, які за допомогою певних механізмів, методів та інструментів здійснюють керівний та координуючий вплив на суб'єктів з метою їх ефективного функціонування і досягнення суспільного добробуту [64]. Для того, щоб ця діяльність відбувалася ефективно та раціонально і була спрямована на досягнення сформульованих цілей, суб'єкти виконавчої влади здійснюють управлінські процеси – реалізують комплекс функцій: прогнозування, планування, організація, регулювання, координація, облік, контроль.

Державне регулювання економіки – це діяльність держави щодо створення правових, економічних і соціальних передумов, необхідних для функціонування економічного механізму згідно з цілями й пріоритетами державної економічної політики. Загальновідомо і доведено, що раціональне державне регулювання економіки не протистоїть механізму її ринкового регулювання й не підміняє його, а свідомо використовує його регулюючий потенціал, надає ринковим регуляторам цілеспрямований характер. Зрештою, це сприяє досягненню поставлених державою цілей і пріоритетів з меншими економічними та соціальними витратами [65, с. 14].

Дослідники відзначають, що в розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції чітко можна виділити два основних підходи, які ґрунтуються на ідеях власне економічного лібералізму та, з іншого боку, ідеях державного регулювання економіки [66, с. 48]. Відповідно до першого підходу, економічна інтеграція розглядається крізь призму процесу злиття ринків, що потребує врегулювання торговельних та валютних бар'єрів, уніфікації ринкових механізмів, що відповідним

чином впливає на механізми вільного ціноутворення та вільної конкуренції. Порівняльні переваги країн є підґрунтям для розвитку інтеграційних процесів. Другий підхід ґрунтується на визнанні того факту, що дії ринкових механізмів недостатньо для економічної інтеграції, а злиття ринків має доповнюватися злиттям економік в цілому, а від так необхідна спільна економічна політика та відповідне регулювання розвитку економічних структур як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Відповідно, порівняльні переваги країн розглядаються в динамічному контексті, а від так, інтегруватися мають не взаємодоповнюючі, а однорідні та конкурентоспроможні економіки, що створюються принципово нові економічні комплекси [67].

Державне регулювання економічної інтеграції країни включає в себе цілий арсенал різноманітних механізмів у межах внутрішнього простору країни: політичні, економічні, адміністративні (організаційні), правові, інформаційні та ін. Кожна група механізмів визначається власними змістовними ознаками, що, відповідно, визначають межі використання.

Однією з головних функцій державного управління є функція організації, яка пов'язана зі створенням організаційного механізму. Її зміст включає створення органів управління, побудову структури апарату управління, формування управлінських підрозділів, ланок, розроблення положень про органи управління, встановлення взаємозв'язків між управлінськими структурами, підбір і розстановку кадрів тощо [68, с. 23].

Організаційний механізм – це своєрідна технологія, що необхідна суб'єкту для якісної реалізації запланованих заходів і досягнення сформульованої мети; це досить складний комплекс заходів, набір процедур, правил, положень, інструкцій, спрямованих на внутрішнє впорядкування системи, тобто встановлення оптимальної пропорційності між усіма частинами та раціональне використання складових із залученням специфічного інструментарію [69].

У системі державного управління об'єкти, суб'єкти державного управління, їх цілі, завдання, функції та організаційно-управлінську структуру визначає організаційний механізм державного управління. З погляду на забезпечення економічної інтеграції України організаційний механізм має включати в себе побудову (удосконалення) організаційної структури управління цими процесами; розподіл функцій, повноважень, обов'язків та відповідальності між окремими суб'єктами (інституціями), включеними до цієї структури; визначення конкретних методів, важелів й інструментів впливу з відповідним забезпеченням (методичними вказівками, інструкціями, нормами, нормативами, стандартами тощо).

Для побудови ефективного організаційного механізму забезпечення міжнародної інтеграції України, перш за все, доцільним є аналіз наявної організаційної структури управління інтеграційними процесами та розробка комплексу рекомендацій щодо її удосконалення. Саме організаційна структура має виступати основним засобом реалізації інтересів окремих груп учасників економічної інтеграції, відповідно до рівня впливу яких вона буде набувати цілеспрямованого характеру.

Після набуття Україною незалежності, враховуючи світові тенденції глобалізації, перед нашою країною серед багатьох інших питань постало питання економічної інтеграції. Ще з 1998 р. Указом Президента України визначено «Стратегію інтеграції України до ЄС», що дало поштовх до визначення завдань і напрямів в економічному розвитку держави [70]. Але й досі в Україні відсутній спеціалізований державний інститут, який займався б виключно інтеграційними процесами (з 1998 до 2005 р. євроінтеграційним процесом займалося Міністерство економіки та з питань Європейської інтеграції України; наразі євроінтеграцією займається Міністерство закордонних справ України), тому центральні органи влади формують інтеграційну політику «вгорі» та по владній вертикалі «спускають вниз» для спільної її виконання на місцях. Така внутрішня система реалізації інтеграційної політики дуже часто нівелює інтереси підприємств і не враховує їх специфіки, тому саму інтеграційну політику потрібно формувати «знизу–вгору», а не навпаки [71].

Вивченню євроінтеграційних процесів присвятили свої праці багато вчених, які у своїх дослідженнях визначали шляхи, якими країни колишнього соцтабору успішно прямували до ЄС [6, с. 40]. Позитивний досвід євроінтеграції країн Центрально-Східної Європи стане при нагоді й нашій країні, але в Україні потрібно визначити внутрішню організаційну модель, яка забезпечить виконання євроінтеграційної політики.

Проведемо аналіз існуючої внутрішньої організаційної моделі, яка, виконує свої функції всередині держави. Такий аналіз є необхідним для розробки комплексних рекомендацій щодо удосконалення організаційних засад державного регулювання економічної інтеграції України, сприяння євроінтеграції України та її входження до ЄС з найменшою шкодою для економіки та населення.

Внутрішня організаційна модель, яка зображена схематично на рис. 1.7, базується на основі діючої вертикалі виконавчої влади та не потребуватиме її перебудови.

Варто лише додати до виконавчих владних інститутів структурні підрозділи, які безпосередньо займатимуться інтеграційними процесами на місцях відповідно до галузевої приналежності

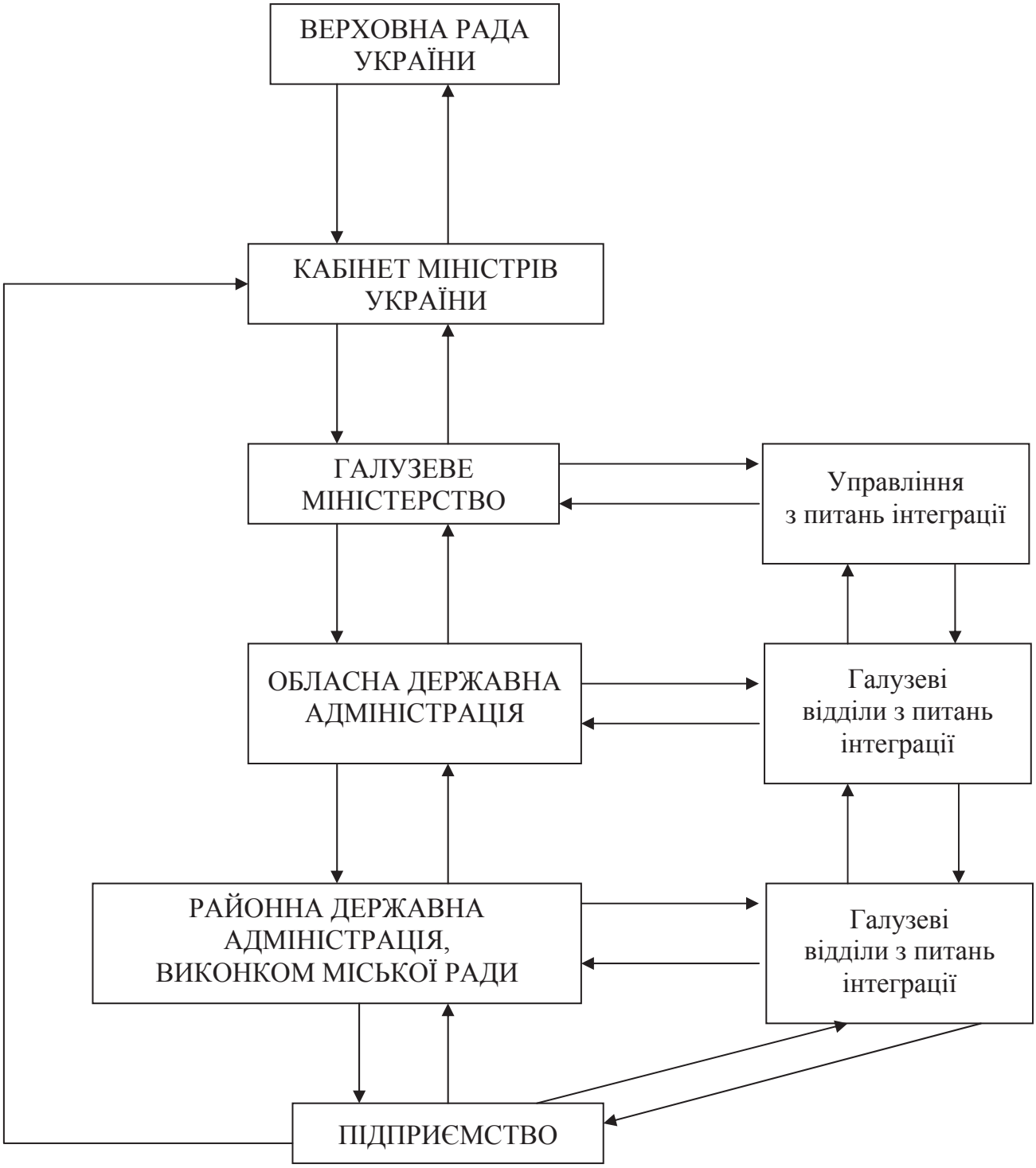


Рис. 1.7. Внутрішня організаційна модель інтеграції України [14, с. 55]

Схематично модель зображено від центру до регіонів (згори донизу), щоб розуміти підпорядкування відповідних органів виконавчої влади у владній вертикалі. На справді ж, цю модель потрібно розглядати знизу вгору: від підприємства до органів центральної влади, що відповідає принципу інтеграції «знизу–вгору», який

притаманний євроінтеграції [72, с. 18]. Крім того, вищевказана модель враховує специфіку кожної галузі нашої економіки та не створює дублюючих функцій, що можливо при створенні єдиного інтеграційного інституту (як то окреме Міністерство інтеграції), який би розповсюджував свої функції та повноваження на всі галузеві міністерства, що, в свою чергу, спричинило б певні непорозуміння щодо підпорядкування при виконанні відповідних функцій такими міністерствами та підпорядкованими їм виконавчими органами.

В основі моделі лежить *підприємство – основа економіки*. Підприємства в процесі виробництва продукції чи надання послуг отримують за них гроші та наповнюють бюджети різних рівнів.

Керівники (власники) підприємств володіють ситуацією всередині підприємств (формування та калькуляція собівартості товарів і послуг, заробітна плата працівників тощо), а також ситуацією на внутрішньому та зовнішньому ринках (конкуренція; формування та калькуляція собівартості товарів і послуг, заробітна плата працівників конкурентів; правила входу на ринки та правила гри на цих ринках) значно краще, ніж керівники органів виконавчої та законодавчої влади. Саме тому розробляючи інтеграційну стратегію і тактику центральним органам законодавчої та виконавчої влади потрібно визначити проблеми й інтереси підприємств і поєднати їх із вимогами ЄС. Центральні органи влади фізично неспроможні вивчити такі проблеми й інтереси величезної кількості підприємств різних галузей економіки, тому варто їх вивчати на місцях, аналізувати та визначати можливі шляхи їх вирішення [73, с. 30].

Для цього в місцевих органах виконавчої влади (державні районні адміністрації, міські виконавчі комітети) в галузевих управліннях потрібно створювати *відділи, які займатимуться інтеграційними процесами*. Саме такі відділи у плідній співпраці з керівниками (власниками) підприємств зможуть визначати реальні наявні та потенційні (у разі вступу до ЄС) проблеми, потреби й інтереси підприємств своєї галузі, аналізувати їх і визначати оптимальні шляхи їх вирішення в межах регіону та держави в цілому. На цьому етапі отримується найважливіша інформація, яка повинна стати вирішальною під час прийняття відповідних рішень усіма структурними елементами запропонованої моделі. Тому працівникам відділу інтеграції дуже важливо не просто отримувати з запізненням статистичну звітність щодо діяльності підприємств своєї галузі, а самостійно й оперативно здійснювати моніторинг таких підприємств, виявляти нагальні проблеми, аналізувати їх і визначати причини.

Отриману й опрацьовану інформацію з пропозиціями відділи інтеграції повинні якомога швидше передати до керівництва місцевого органу виконавчої влади (державної районної адміністрації,

міського виконавчого комітету) та відповідного структурного підрозділу вищого за рангом регіонального органу виконавчої влади (відділу з питань економічної інтеграції обласної державної адміністрації). Якщо вирішення питання знаходиться в компетенції місцевого органу виконавчої чи законодавчої влади, то його потрібно вирішити на місцевому рівні. Якщо ж місцеві органи влади не мають відповідних повноважень для вирішення такого питання, то вся отримана й опрацьована інформація з пропозиціями направляється для вирішення до вищого органу влади.

Робота відділів з питань економічної інтеграції місцевих виконавчих органів влади з підприємствами повинна мати сутність співпраці, а не контролювання, щоб керівники (власники) підприємств розуміли, що така діяльність піде їм лише на користь і зі свого боку всебічно сприяли такому діалогові. Якщо ж підприємці відчують, що з'явився ще один контролюючий орган, то не може йтися про співпрацю, а самі підприємці ще більше закриються від влади та на вимоги відділів інтеграції надаватимуть копії не завжди правдивих статистичних звітів і купи відписок, аби лише від них відчепилися. Враховуючи можливість такого розвитку ситуації, на початковому етапі місцевим органам влади доведеться проводити інформаційно-роз'яснювальну роботу, щоб отримати кредит довіри від підприємців.

Схожі функції повинні виконувати і відділи з питань економічної інтеграції, які створювати мають в галузевих управліннях обласних державних адміністрацій щодо державних і комунальних підприємств, які перебувають у їхньому віданні. Крім того, у цих відділах отримуватиметься й опрацьовуватиметься інформація, надана районними державними адміністраціями та міськвиконкомами (їх відділами з питань інтеграції), аналізуватимуться пропозиції підпорядкованих відділів інтеграції, вноситимуться власні пропозиції щодо вирішення певних питань, вестиметься контроль за виконанням рішень вищих органів нижчими за рангом органами виконавчої влади. Вся отримана, опрацьована й узагальнена інформація з пропозиціями направляється до апарату обласної (міської) державної адміністрації та до управління з питань інтеграції відповідного галузевого міністерства для прийняття адекватних рішень.

Отримавши від регіонів узагальнену інформацію про стан справ у галузі та пропозиції, управління з питань інтеграції відповідних галузевих міністерств з урахуванням вимог ЄС і побажань підприємців готують програми реформування та розвитку підзвітних галузей, які, в свою чергу, міністрами подаються до Кабінету Міністрів України для узгодження (затвердження) та створення єдиної програми розвитку економіки та її євроінтеграції. Якщо така програма потребує схвалення вищим законодавчим органом, то Кабінет Міністрів подає її на розгляд

до Верховної Ради України, яка, в свою чергу, приймає відповідне рішення. З цього моменту програма євроінтеграції має силу нормативного акта та спускається по вертикалі виконавчої влади згори донизу, а кожен вищий орган контролює виконання цієї програми нижчим органом.

Така модель являє собою систему з дублюванням потоків інформації та подвійним контролем виконання, має зворотній зв'язок від найвищої до найнижчої ланки (підприємець має можливість у будь-який час повідомити Кабінет Міністрів України про невиконання одним із структурних елементів моделі затвердженої програми інтеграції, а також про необхідність коригування чи зміни цієї програми), а також дозволяє врахувати специфіку підприємств усіх галузей економіки. Ефективність роботи такої моделі залежить від високої кваліфікації працівників відділів і управлінь з питань інтеграції (ними повинні бути професійні аналітики та топ-менеджери), від швидкості передачі й обробки інформації, прийняття рішень і виконання програми усіма структурними елементами системи та від бажання центральних органів влади. Головне, щоб ця модель не перетворилася на додатковий бюрократичний апарат, а працювала як мобільний помічник підприємств у процесі міжнародної інтеграції.

Організаційне забезпечення інтеграційних процесів на рівні державних інститутів потребує безперервного аналізу інтеграційних аспектів окремих країн та діяльності міжнародних інституцій. Відбуваються постійні зміни в інтеграційних пріоритетах майже всіх можливих стратегічних інтеграційних партнерів. Так, наприклад, Європейський Союз дотепер перебуває в процесі формування власної спільної зовнішньої політики. Тому у цій сфері, окрім діалогового формату, не існує інших чітких механізмів співробітництва.

У цьому контексті найбільш ефективним є використання таких інструментів: забезпечення постійного діалогу з питань зовнішньополітичного планування між зовнішньополітичними органами інтеграційних партнерів та МЗС України, під час якого формуються проекти рішень. Для нашої держави це важливо ще й через те, що дає можливість будувати обґрунтовану стратегію з урахуванням планів стратегічних інтеграційних партнерів, які перебувають на стадії розробки. Одним з істотних інструментів такого діалогу є проведення консультацій між робочими групами пріоритетних стратегічних партнерів. Крім того, не використовуваним залишається ресурс роботи депутатського корпусу. Згідно з регламентом Верховної Ради України кожний з депутатів має забезпечувати інтеграційні функції взаємодії з конкретним переліком країн. Що в умовах існування мажоритарної системи буде створювати передумови регіональної інтеграції.

Інтеграцію не можна вважати суто стихійним процесом, оскільки взаємне пристосування національних економік у сучасному світовому

господарстві неможливе без того або іншого ступеня державного втручання в зовнішньоекономічну сферу. Проте, як показують реальні процеси переплетення національних господарств, форми державного регулювання інтеграції можуть бути вельми різноманітними.

Важливо відзначити, що переростання приватно-корпоративної інтеграції (мікрорівень) у міждержавну (макрорівень), виникнення міждержавних економічних об'єднань значною мірою залежить від дії чинників суто політичного характеру. Так, розвиток міждержавної інтеграції саме в Західній Європі, де інтернаціональне переплетення капіталів менш інтенсивно, ніж, наприклад, між США і Канадою або США і самою Західною Європою, багато в чому обумовлено особливостями політичного розвитку цього регіону в післявоєнний період (зокрема, прагнення колективно протистояти американському натиску, існуванню протягом чотирьох десятиріч «соціалістичного табору» в Європі в умовах «холодної війни» і т. д.). Якщо, навіть в індустріально розвинутих країнах взаємозв'язок між інтенсивністю процесів інтеграції на міжфірмовому і міжкраїнному рівні не має характер прямолінійної залежності, то на периферії світового господарства співвідношення цих процесів набуває ще більш ускладнені форми [74, с. 62].

Таким чином, інтеграція визначається як складний процес, що поєднує, з одного боку, інтегруючу дію ринкових сил і механізмів, а з іншого – передбачає поступове узгодження відповідної політики країн, що залучені до інтеграційного процесу.

Запитання для самоконтролю

1. Яке значення має поняття «економічна інтеграція»?
2. На які основні теоретичні підходи можна поділити поняття «міжнародної економічної інтеграції»? Охарактеризуйте кожен з них.
3. Які основні ознаки інтеграції та її передумови?
4. Як Ви розумієте поняття «інтеграція економічних систем»?
5. Які існують форми економічної інтеграції ринків? Охарактеризуйте кожну з них.
6. Які існують основні теоретичні школи економічної інтеграції? Назвіть та охарактеризуйте їх.
7. Які етапи проходять економічні системи в межах інтеграційних процесів?
8. Які існують рівні інтеграції соціально-економічних систем? Охарактеризуйте кожен з них.
9. Які основні теоретичні аспекти характеризують інтеграцію міст?
10. Які основні рівні інтеграції міст можна виділити?
11. Яка на сьогодні склалася схема внутрішньої організаційної моделі інтеграції України? Охарактеризуйте її.
12. Що означає поняття «регіональна економічна інтеграція»?

13. На яких рівнях може відбуватись регіональна інтеграція?

14. Які існують моделі прикордонної співпраці? Опішить вказані моделі.

15. Які особливості економічної інтеграції проявляються в умовах глобалізації?

16. Що повинні зробити місцеві органи влади України для визначення проблем і вигод підприємств від міжнародної інтеграції?

Література

Використана література

1. Литвинцев Н. Н. Международная экономическая интеграция : учебное пособие / Н. Н. Литвинцев. – М. : Экономистъ, 2006. – 430 с.

2. Литвинцев Н. Н. Международные экономические отношения : учебник / Н. Н. Литвинцев. – М. : Российская политическая энциклопедия, 2001. – 512 с.

3. Balassa B. The Theory of Economic Integration : / B. Balassa. – London : George Alien & Unwin, 1962. – 260 p.

4. Киреев А. П. Международная экономика : учебное пособие / А. П. Киреев. – М. : Международные отношения, 1997. – с. 361.

5. Пузакова Е. П. Международные экономические отношения : учебное пособие / Е. П. Пузакова. – Р-н/Д : МарТ, 2000. – 352 с.

6. Гагарина Г. Ю. Экономика Европейского союза / Г. Ю. Гагарина. – М. : Экономист, 2003. – 399 с.

7. Кравченко К. Т. Політична економія : навчальний посібник / К. Т. Кравченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с.

8. Anderson H. International Market Entry and Expansion Via Independent or Integrated Channels of Distribution / H. Anderson // Journal of Marketing. – 1987. – January.

9. Rosamond B. Theories of European Integration / B. Rosamond. – L., 2000. – p. 11–12.

10. Wallace W. The Dynamics of European Integration / W. Wallace. – L., 1990. – p. 9.

11. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : монографія / А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко [та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.

12. Мировое хозяйство и международные экономические отношения : учебное пособие / под ред. А. П. Голикова [и др.]. – Симферополь : СОНАТ, 2003. – 432 с.

13. Рєзніков В. В. Організаційні та структурні складові механізму державного регулювання процесів економічної інтеграції міст Укра-їни : монографія / В. В. Рєзніков. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 196 с.

14. Рєзніков В. В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України : монографія / В. В. Рєзніков. – Х. : Екограф, 2011. – 168 с.

15. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України : монографія / за ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка [та інш.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

16. Balassa B. The theory of Economic Integration / B. Balassa. – Homewood, 1961. – 304 p.

17. Ropke W. Integration and Desintegration / W. Ropke. – Frankfurt, 1957. – 500 p.

18. Основы экономической теории / У. Базелер, З. Сабов, Й. Хайнрих, В. Кох. – СПб. : Питер, 2000. – 800 с.

19. Aron R. Problems of European Integration [Текст] / R. Aron // Lyods Dank Rewiew – 1953. – April. – p. l.

20. Repke W. International Order and Economic Integration / W. Repke. – Dortrecht, 1959. – P. 223.

21. Repke W. A Human Economy. The Social Framework of the Free Market / W. Repke. – Indianapolis, 1971. – P. 34.

22. Predohl A., Iurgensen H. Europaische integration / A. Predohl, H. Iurgensen // Handbush des Sozialwessens – 1961 – Bd. 3. – P. 371.

23. Weiler J. Les objectifs economique d'un cooperation durable / J. Weiler // Economie Applique – 1953 – October–December. – P. 579.

24. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – London : George Alien & Unwin, 1962 – P. 120.

25. Biey M. Free Trade and Social Welfare / M. Biey // January, 1958. – P. 40.

26. Allais M. La Liberalisation de's relations economiques Internationalers / M. Allais. – Paris, 1972. – P. 19.

27. Kramer N. Formen und Methoden der international wirtschaft Integration. Versuch einer Systematic / N. Kramer. – Tubingen, 1969. – P. 485.

28. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М., 1993. – С. 711.

29. Narcbal A. A reintegration territorial / A. Narcbal. – Paris, 1965. – P. 34.

30. Perroux F. Theorie generale du progres economique / F. Perroux – Cahiers de l'I. S. E. A., 1957. – P. 22.

31. Perroux F. Les formes de la concurrence dance le manrche' commun / F. Perroux // Revue d'economic politique – 1958 - № 1 – P. 13.

32. Streeten P. Economic Integration. Aspects and Problems / P. Streeten // Second Revised and Enlarged Edition. – Leyden, 1964. – P. 16–17.

33. Шемятинков В. Г. Европейская интеграция / В. Г. Шемятинков. – М., Международные отношения, 2003. – 400 с.

34. Cooper R. Worldwide Versus Regional Integration / R. Cooper // Economic Integration: Worldwide, Regional, Sutoral. – P. 42.

35. Haas Ernst B. The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing / E. B. Haas // Regional Organization: Theory and Research Ed. by Leon N. Lindberg and Stuart A. Scheingold. Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1971. – P. 4.

36. Dougherty J., Pfaltzgraff R. L. Contending Theories of International Relations. A Comprehensive Survey / J. Dougherty, R. L. Pfaltzgraff. – 3-d ed. – N. Y. : Harper Collins, 1990. – P. 433.

37. Stone Sweet S., Sandholtz W. European Integration and Supranational Governance / S. S. Stone, W. Sandholtz. – P. 299–300.

38. Политология: Энциклопедический словарь / общ. ред. и сост. Ю. И. Аверьянов. – М., 1993. – С. 122.

39. Capomso J. Functionalism and Regional Integration / J. Capomso. – London, 1972. – P. 21–22.

40. Сиджански Д. Европейская экономическая комиссия в эпоху перемен / Д. Сиджански. – Нью-Йорк, Женева, 1998. – С. 5–6.

41. Рєзніков В. В. Взаємодія економічних систем як каталізатор становлення економічної інтеграції / В. В. Рєзніков // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна 2011. –№ 970. – С.155–159.

42. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія / С. В. Беренда. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.

43. Економічна теорія: Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2003. – с. 63.

44. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навчальний посібник / П. М. Леоненко, О. І. Черепіна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.

45. Спиридонова Н. В. Теоретический анализ экономических систем : учебное пособие / Н. В. Спиридонова. – СПб.: Питер, 2013. – 240 с.

46. Резников В. В. К вопросу уровней взаимодействия экономических систем в процессе интеграции / В. В. Резников // Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы социально-экономического развития России». – Белгород : БелГУ, 2011. – Т. 1. – С. 157–161.

47. Рєзніков В. В. Щодо питання етапів взаємодії економічних систем / В. Є. Лазаренко, В. В. Рєзніков // Сучасні проблеми реформування економіки в моделі інноваційного розвитку держави: Тези доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю. – Х., 2011. – С. 62–64.

48. Довгаль Е. А. Международная экономика / Е. А. Довгаль– Х., 2001. – 264 с.

49. Рєзніков В. В. Методика оцінки організаційних передумов міжнародної економічної інтеграції України / В. В. Рєзніков // Бізнес-інформ. – 2011. №8 – С.16–19.

50. Шибаков В. Г. Город как сложная экологосоциально-экономическая система [Електронний ресурс] / В. Г. Шибаков, Т. В. Шибакова // Экономическое возрождение России. – Режим доступу : http://ekvr.narod.ru / 03.03.2011. Заголов. з екрану.

51. Hall P. The World Cities [Електронний ресурс] / P. Hall. – 3-d ed. – N. Y. : St. Martin's Press., 1984. – Режим доступу : http://onlinelibrary.wiley.com / 10.10.2010. Заголов. з екрану.

52. Friedmann J. The World City Hypothesis [Електронний ресурс] / J.Friedmann // Development and Change. – January 1986. – Vol. 17, Is. 1. – P. 69–83. – Режим доступу : http://onlinelibrary.wiley.com/ 11.10.2010. Заголов. З екрану.

53. Sassen S. The global city: New York, London, Tokyo. [Електронний ресурс] / S. Sassen. – Princeton University Press. 2001. – P.447. Режим доступу : http://books.google.com/ 14.10.2010. Заголов. з екрану.

54. Москва среди мировых городов. Информационно-аналитический материал [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://megacities.ru / 15.10.2010. Заголов. з екрану.

55. Родченко В. Б. Міські комплекси України: чинники та умови організації регулювання соціально-економічного розвитку : монографія / В. Б. Родченко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 404 с.

56. Регионализация внешнеэкономических связей в России и соседних странах : сборник / отв. ред. Л. Б. Вардомский, А. Г. Пылин. – М. : ИЭ РАН, 2014. – 175 с.

57. Развивающиеся страны и Россия / А. Рогожин // Гл. 13 «Новый регионализм»: случай Юго-восточной Азии». Московский общественный научный фонд, Серия «Научные доклады». - М., 2001. № 111 – С. 181-184

58. Шишков Ю. В. Теорії регіональної капіталістичної інтеграції / Ю. В. Шишков. – М. : Думка, 1978. – С. 78–79.

59. Ломакин В. К. Мировая экономика / В. К. Ломакин. - 3-е изд., стереотип. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 672 с.

60. Транснаціональні політичні простору: явище і практика [Текст] / ред. М. В. Стрежнева. – М. : Весь світ, 2010. – С. 39.

61. Прозрачные границы: Безопасность и трансграничное сотрудничество в зоне новых пограничных территорий России / А. Быков, Л. Вардомский, С. Голунов и др. – М. : Волгоград, 2002. – 573 с.

62. Українсько-російське транскордонне співробітництво: сучасний стан і перспективи : монографія / за ред. А. П. Голікова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 240 с.

63. Стельмащук А. М. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / А. М. Стельмащук. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.

64. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.

65. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / Л. І. Дідківська, Л. С. Головко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 214 с.

66. Корнєв М. М. Методи дослідження конвергенції економічних систем [Електронний ресурс] / М. М. Корнєв. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_03. pdf / 30.08.12. Заголов. з екрану.

67. Федоренко В. Г. Міжнародний поділ праці – матеріальна основа розвитку світового господарства [Електронний ресурс] / В. Г. Федоренко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ soc_gum/Rpzn/2008-2/08fvgrsg.pdf / 05.08.2012.

68. Государственное регулирование экономики : учебное пособие для вузов / Т. Г. Морозова, Ю. М. Дурдыев, В. Ф. Тихонов и др. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 255 с.

69. Регент Т. М. Международная экономическая интеграция. учебник [Електронний ресурс] / Т. М. Регент. – Режим доступу : books.google.com.ua/ 05.03.2011.

70. Указ Президента України «Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» від 11 червня 1998 р. № 615/98 [Електронний ресурс] / офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua/ 05.02.2010.

71. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Державної цільової програми інформування громадськості з питань європейської інтеграції України на 2008–2011 роки» від 25 липня 2007 р. № 569-р [Електронний ресурс] / офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. /10.10.2010.

72. Глинкина С. П. Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века : В 3 т. Т. 3. Трансформации 90-х годов. Ч. 1. / С. П.Глинкина, А. Д. Некипелов, Р. С. Гринберг и др. – М. : Наука, 2002. – 461 с.

73. Замазій О. В. Інтеграція та ринкова взаємодія у реалізації стратегії розвитку підприємства : дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.06.01 / О. В. Замазій. – Хмельницький, 2006. – 227 с.

74. Пахомов Ю. М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. – К.: Україна, 1997. – 237 с.

Рекомендована література

1. Європейський Союз і Україна: особливості взаємовідносин на сучасному етапі / НАПрН України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування. – Х. : Оберіг, 2012. – Вип 1. – 76 с.

2. Беренда С. В. Конкуренция интеграционных треков: биполярная концепция для Украины / С. В. Беренда. – Saarbrucken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 128 с. – (LAP LAMBERT Academic Publishing).

3. Європейська інтеграція : навчальний посібник / кол. авт. за заг. ред. проф. І. А. Грицяка та Д. І. Дзвінчука. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2013. – 464 с.

4. Грицяк І. А. Правова та інституційна основи Європейського Союзу : підручник / за заг. ред. М. Бойцуна, І. Грицяка, Я. Мудрого, О. Рудіка, Л. Прокопенка, В. Стрельцова. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. – 620 с.

5. Пухкал О. Г. Модернізація державного управління в контексті розвитку громадянського суспільства в Україні : монографія / О. Г. Пухкал. – К. : Вид.-поліграф. центр «Київський університет», 2010. — 287 с.

Розділ 2
СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Ключові слова: Світова організація торгівлі, торгівельний захист, асиметрія умов вступу, галузеві наслідки вступу до СОТ.

2.1. Основні принципи, функції, структура і механізм набуття членства у СОТ. Переваги членства у СОТ
2.2. Заходи торгівельного захисту та вирішення спорів у межах СОТ. Їх особливості в Україні
2.3. Асиметрія умов вступу України до СОТ
2.4. Оцінка впливу умов вступу України до СОТ на її зовнішню торгівлю з регіональними об'єднаннями

2.1. Основні принципи, функції, структура і механізм набуття членства у СОТ. Переваги членства у СОТ

Попередником СОТ була Конференція ООН з торгівлі та зайнятості, яка у 1947 р. затвердила ***Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ)*** між 23 країнами як відповідь на виклики, що поставила Велика депресія – системна економічна криза 1930-х років. Предметом угоди були тарифи, яка мала діяти, починаючи з 1 січня 1948 року до набуття чинності Статутом Міжнародної організації торгівлі – третьої в системі організацій так званих Бреттон-Вудських домовленостей (поряд з Міжнародним валютним фондом і Світовим банком). Угода охопила 45 тис. тарифних поступок, що розповсюджувалися на торгівлю обсягом $10 млрд, або приблизно 1/5 світової торгівлі. За більш ніж 50-річний період існування було проведено 8 раундів багатосторонніх торговельних переговорів, під час яких сама система пройшла складний і позитивний шлях самовдосконалення [1, с. 3].

На неофіційному рівні переговори про створення організаційного механізму в рамках ГАТТ велися з кінця 1988 р. Європейський Союз 9 липня 1990 року офіційно представив групі, де обговорювалися проблеми організаційного зміцнення ГАТТ, пропозиції про створення *Міжнародної торгової організації*. Приблизно в цей же час Швейцарія запропонувала перетворити міжурядові органи ГАТТ в міжнародну організацію і розглядати її як відсутню ланку Бреттон-Вудської економічної системи. США 18 жовтня 1990 року запропонували створити Раду керуючих ГАТТ, яка мала б широкі організаційні

функції і несла основну відповідальність за підготовку та створення в майбутньому організації-спадкоємиці ГАТТ [2, с. 17].

Таким чином, ***Світова організація торгівлі (СОТ)*** є наступником Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ) 1947 р. і почала свою діяльність 01.01.1995 р. Організація була створена згідно з рішенням *Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів*, який відбувся протягом 1986–1994 рр. і в якому взяли участь 130 країн-учасниць. Головним результатом Уругвайського раунду стало прийняття 15 квітня 1994 року Марракеської угоди (м. Марракеш, Марокко) про заснування СОТ, *яка набула* чинності з 1 січня 1995 року. Створена за результатами Уругвайського раунду переговорів Світова організація торгівлі не тільки інкорпорувала в себе всю систему угод ГАТТ, але й істотно їх розвиває, дедалі більше прокладаючи шлях до лібералізації торгівлі та формування дійсно глобальної системи економічного регулювання [1, с. 4].

Суть домовленостей і угод, що складають пакет домовленостей Уругвайського раунду, наведено в Додатку Б.

Головними *особливостями заключного акта Уругвайського раунду* є такі [2, с. 23–28]:

– його результати були представлені як *єдиний пакет правових документів*, прийняття яких обов'язкове для країн-членів СОТ без будь-яких застережень чи винятків. Цей принцип – «все або нічого» – означав найважливіший політичний поворот в організації міжнародної торговельної системи. Діюче до цього в межах ГАТТ положення про те, що країни, які розвиваються, можуть брати на себе зобов'язання в меншому обсязі, ніж розвинені країни (диференційований і більш сприятливий режим), значною мірою стирається;
– об'єктом переговорів (мабуть, вперше у такому обсязі) стали *не тільки правила транскордонного переміщення товарів і послуг, а й внутрішні норми і правила регулювання економіки* в тій мірі, в якій вони надають вплив на умови конкуренції іноземних товарів і послуг на національних ринках. Це певне розмивання межі між міжнародними і внутрішніми правилами товарообміну викликало іншу тенденцію – поступового зміщення центру ваги переговорів з умов застосування режиму найбільшого сприяння на умови, що базуються на національному режимі (що має особливе значення в умовах прогресуючої інтеграції національних економік);
– все більш жорсткий *взаємозв'язок і стикування* через домовленості Уругвайського раунду *національних економічних систем у тій частині, в якій вони впливають на зовнішньоторговельну діяль-*

ність. Це, в свою чергу, означало подальші кроки на шляху створення загального (уніфікованого) правового і адміністративного простору, сфера якого вже охопила багато країн і багато форм міжнародних торгових взаємовідносин. Ця обставина значно полегшує міжнародні торговельні зв'язки членів СОТ і відповідно ускладнює ці зв'язки з країнами, що не приєдналися до СОТ;

– у ході раунду в межах ГАТТ була створена *система спостереження за розвитком зовнішньоторговельної політики окремих країн*. Таким чином, посилення контрольно-наглядових функцій ГАТТ за додержанням принципів ГАТТ – функція, що перейшла тепер до СОТ, – це один з важливих результатів Уругвайського раунду.

Пакет домовленостей Уругвайського раунду складається з Угоди про заснування СОТ та додатків до цього Документу, що містять правові угоди, домовленості та інші документи, що охоплюють сфери торгівлі товарами, послугами та питання охорони торговельних аспектів прав інтелектуальної власності. Весь цей *пакет домовленостей розглядається як єдине ціле*. Це означає, що *країна, яка вступає в СОТ, повинна прийняти всі домовленості без будь-яких виключень*. Єдина пільга, передбачена в цьому плані, – це різні терміни реалізації домовленостей: більш довготермінові для країн, що розвиваються і в окремих випадках – для держав з перехідною економікою.

Таким чином, Угода про заснування СОТ передбачає створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні відносини, і контролю за реалізацією угод і домовленостей Уругвайського раунду [3, с. 18].

СОТ – це *інституційна структура* для організації виконання багатосторонніх угод і домовленостей, що містяться в додатках; вона також виконує функції організатора майбутніх торговельних переговорів і функції арбітра у врегулюванні суперечок [2, с. 23]. СОТ функціонує багато в чому так само, як і ГАТТ, але при цьому здійснює контроль за більш широким спектром торговельних угод (включаючи торгівлю послугами і питання торговельних аспектів прав інтелектуальної власності) та має значно більші повноваження у зв'язку з удосконалюванням процедур прийняття рішень і їхнього виконання членами організації.

СОТ має базові принципи, чіткі цілі, системні функції і розгалужену організаційну структуру (рис. 2.1,).

Головними ***завданнями СОТ*** є [3, с. 18]:

– лібералізація міжнародної торгівлі;
– забезпечення її справедливості та передбачуваності;
– сприяння економічному зростанню та піднесенню економічного добробуту людей.

Діяльність СОТ будується на таких ***принципах*** [4, с. 49]:
- Режим найбільшого сприяння (MostFavoured-Nation Treatment);
- Національний режим (National Treatment);
- Передбачуваність і стабільність (Predictability and Stability);
- Стимулювання добросовісної конкуренції (Promoting Fair Competition);
- Сприяння розвитку та економічним реформам (Encouraging Development and Economic Reform).

Рис. 2.1. Основні принципи, цілі та функції СОТ [1, с. 5].

Як наслідок, виділяють такі ключові ***правила*** СОТ [5]:
- *торгівля без дискримінації*, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння (РНС) у торгівлі та взаємне надання

національного режиму товарам і послугам іноземного походження. Принцип торгівлі без дискримінації реалізується шляхом застосування режиму найбільшого сприяння, за якого країна забезпечує однакові умови торгівлі для всіх учасників СОТ, і національного режиму, за якого імпортовані товари не можуть піддаватись дискримінації на внутрішньому ринку країни. Тобто принцип недискримінації досягається на двох рівнях: між країнами-членами СОТ (через режим найбільшого сприяння); між національними та імпортованими товарами на внутрішньому ринку (через національний торговельний режим);

– *більш вільна торгівля*, що включає регулювання торгівлі переважно тарифними методами та відмову від використання кількісних та інших обмежень. Принцип більш вільної торгівлі реалізується в СОТ шляхом проведення раундів багатосторонніх торговельних переговорів з метою ліквідації/зниження існуючих торговельних бар'єрів і створення умов для вільнішої торгівлі. З часів заснування ГАТТ було проведено вісім раундів багатосторонніх переговорів, безпосереднім результатом яких стало суттєве зниження ставок ввізного мита на товари. Лібералізація світової торгівлі передбачає перехід до адвалорних тарифів, які є більш справедливими з точки зору міжнародної торгівлі порівняно зі специфічними та комбінованими тарифами. Іншим важливим аспектом лібералізації є домовленість країн-членів СОТ про заборону застосування кількісних обмежень торгівлі (квот, ліцензій тощо). Однією з небагатьох сфер застосування кількісних обмежень торгівлі на сьогодні залишається сільське господарство;
– *передбачуваність торговельної політики* досягається двома шляхами: зв'язування тарифів за тарифними лініями та забезпечення прозорості національної торговельної політики.

Зв'язування тарифів означає, що країни-члени зобов'язуються не запроваджувати ставки ввізних мит, які б перевищували встановлений рівень. Це зобов'язання фіксується в національному Розкладі тарифів країни, який є невід'ємною частиною правової системи СОТ. Такі зобов'язання є публічно доступними.

У межах СОТ діє 19 галузевих ініціатив, які передбачають уніфіковане зниження або скасування ввізних мит для певних катюгорій товарів (тарифних ліній) усіма країнами-членами СОТ, що приєднались до цих ініціатив. Більшість з них передбачають скасування (нульові ставки) імпортного мита на відповідні товари. Водночас, ініціативи щодо текстилю та хімічних товарів передбачають зв'язування тарифних ставок, а не їх скасування.

Виділяють такі ***функції СОТ*** [5]:

– сприяння реалізації, застосуванню, функціонуванню та досягненню цілей цієї (Марракеської) Угоди та багатосторонніх торговельних угод (тобто пакета документів Уругвайського раунду), а також забезпечує основу для реалізації, застосування і функціонування багатосторонніх торговельних угод з обмеженою кількістю учасників;
– є форумом для переговорів між її Членами щодо її багатосторонніх торговельних відносин з питань, які регулюються угодами, включеними у додатки до цієї Угоди, а також консультацій між зацікавленими країнами-членами. За рішенням Конференції міністрів, СОТ також може бути форумом для подальших переговорів між її Членами щодо їх багатосторонніх торговельних відносин;
– керування застосуванням Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок;
– проведення періодичних оглядів національної торговельної політики країн-членів Організації;
– здійснення технічного сприяння державам, що розвиваються, з питань, що стосуються компетенції організації;
– співробітництво з МВФ та МБРР і його підрозділами, а також іншими міжнародними спеціалізованими організаціями з метою досягнення більшого єднання в проведенні глобальної економічної політики СОТ.

Структура СОТ представлена на рис. 2.2.

Структура світової організації торгівлі встановлюється статтею IV Марракеської угоди. Головний орган СОТ – Конференція на рівні міністрів, що збирається один раз на два роки. Ця Конференція має всі права СОТ, може здійснювати всі її функції і приймати всі рішення. У перервах між конференціями її функції виконує Генеральна рада. Конференція міністрів та Генеральна рада є основними органами СОТ.

Конференція міністрів складається з представників усіх країн-членів СОТ, яка проводиться не менше одного разу кожні два роки. Генеральна рада є органом СОТ, що складається з представників усіх членів, засідання якого проводяться за необхідністю. Серед функцій Ради – організація роботи Органу з врегулювання суперечок та Органу з проведення оглядів торговельної політики.

Марракеською угодою засновано також Раду з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, Раду з торгівлі товарами, Раду з торгівлі послугами, які функціонують під загальним керівництвом Генеральної ради. Рада з торгівлі товарами здійснює нагляд за функціонуванням багатосторонніх торговельних угод.

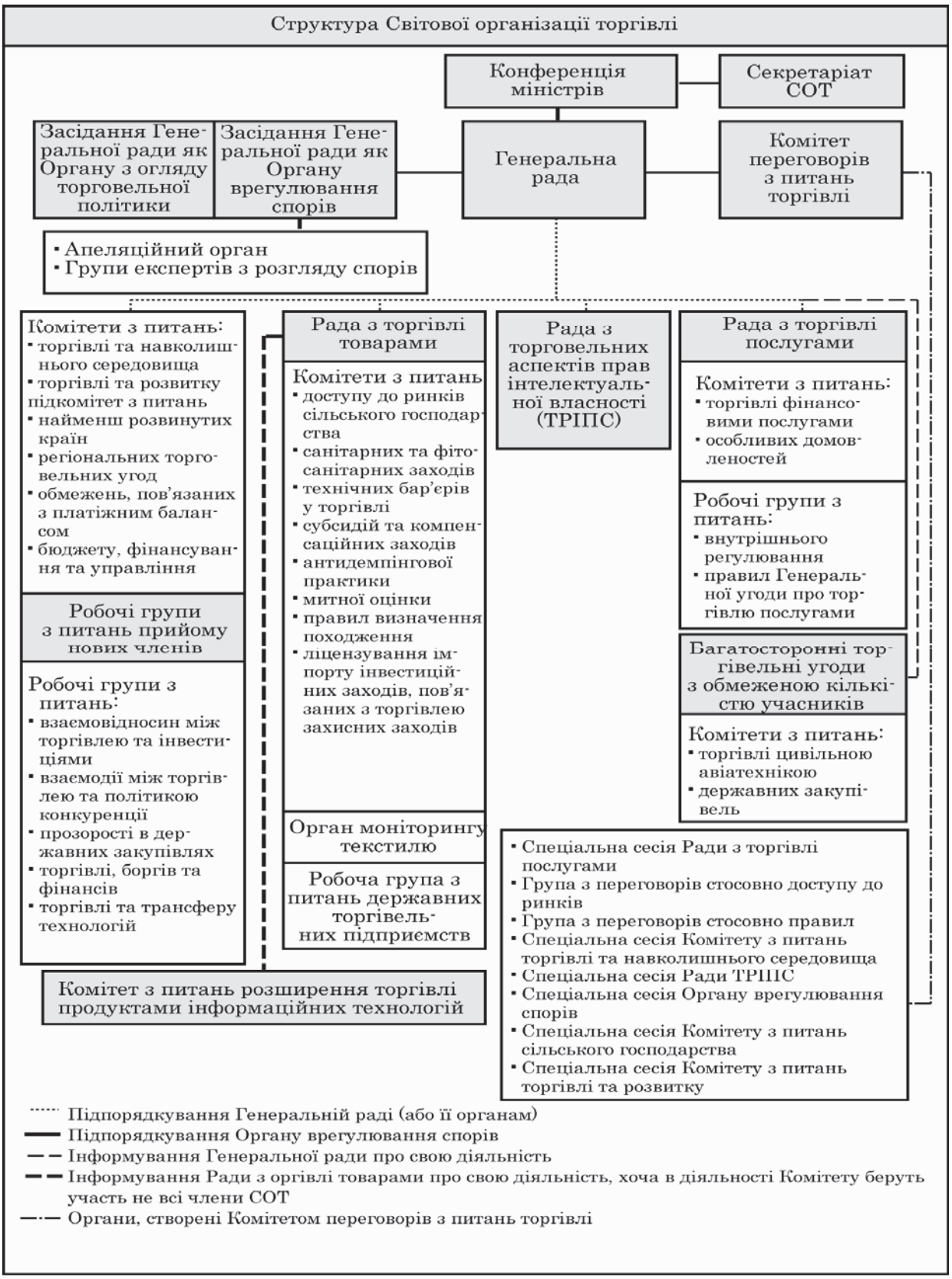


Рис. 2.2. Структура Світової організації торгівлі [1, с. 8].

Правовий механізм СОТ можна розділити на кілька основних складових частин і блоків, а саме [2, с. 23–28]:

Перша група – це угоди генерального типу, свого роду рамкові угоди. До таких угод належать: Генеральна угода з тарифів і торгівлі,

Генеральна угода з торгівлі послугами, Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, Угода з торговельних аспектів інвестиційних заходів.

Друга група – це багатосторонні угоди, які детально регулюють окремі, більш приватні питання, що входять в ГАТТ. Наприклад, Угода про застосування ст. VII ГАТТ (Угода про митну вартість), Угода про імпортне ліцензування, Угода про застосування ст. VI ГАТТ (Антидемпінговий кодекс), Угода про субсидії і компенсаційні заходи, Угода про захисні заходи (ст. XIX ГАТТ) та ін.

Третя група угод регулює ті питання, які спочатку не входили ні в Генеральна угоду з тарифів і торгівлі, ні в Генеральну угоду з торгівлі послугами або входили у вигляді окремих питань. Тобто це ті угоди, які вводять в сферу дії СОТ нові області. Деякі з них з'явилися давно, ще в 70-ті рр. XX ст., але пройшли відомий шлях до СОТ у бік свого розвитку і вдосконалення. Це дві угоди, що регулюють складні питання технічних бар'єрів у торгівлі, санітарні норми, це угода щодо сільського господарства, угода щодо текстилю й одягу. І нарешті угоди, які розгортають низку положень Генеральної угоди з торгівлі послугами: це нещодавно прийняті угоди з телекомунікацій, з фінансових послуг і низк інших.

Четверта група – це рішення самих органів СОТ або рішення, які народилися на основі розборів спірних і конфліктних ситуацій, які інтерпретують ті чи інші положення документів СОТ. Їх дуже багато. Цікаво, що самі працівники як Секретаріату ГАТТ (в минулому), так і СОТ (зараз) люблять говорити, що система, над якою вони працюють, – це система прецедентного права. І це останнє положення має величезне значення для того, щоб правильно розуміти ті основні положення, які в загальній формі зафіксовані на верхньому ряду угод.

Правовий механізм СОТ має пакетний характер. Це означає, що всі його правові положення взаємопов'язані та взаємно доповнюють один одного. Розвиток чи тлумачення будь-якого з діючих правових положень СОТ не тільки змінює це конкретне положення, але може змінити і правове звучання інших норм СОТ.

Тому одна з найважливіших задач полягає у тому, щоб наглядати за тим, як в ході численних конфліктних ситуацій інтерпретуються окремі положення СОТ. Розвиток правового механізму СОТ відбувається насамперед шляхом уточнення змісту правових норм і створення прецедентів, що відбуваються під час з'ясування спірних питань і вирішення конфліктних ситуацій у межах Органу з вирішення спорів СОТ. У ході його засідань були прояснені положення угод і домовленостей СОТ, багато правових норм і терміни отримали більш чітке правове наповнення, народилися прецеденти, що заклали нові напрямки правової діяльності СОТ.

Крім того, розвиток правових норм СОТ, пов'язаний з переговорами з нових питань або напрямками діяльності СОТ, які включаються до порядку денного переговорів конференціями міністрів країн-членів СОТ. Ще одна особливість правової системи СОТ пов'язана з тим, що правові норми СОТ мають жорстку зв'язку з правовими умовами національних систем, що регулюють зовнішню торгівлю. СОТ дуже чітко висунула такий принцип: міжнародне право є джерелом національного права, що регулює зовнішню торгівлю. Те, що закріплено в правових угодах СОТ, обов'язково має стати нормами національного права без будь-яких вилучень, винятків, модифікацій. Це заздалегідь виведено за межі переговорів щодо приєднання до СОТ.

Незважаючи на всю різноплановість правових документів, що втілюють результати Уругвайського раунду і створюють правову систему СОТ, є низка ***ключових моментів****, що визначають їх значення для кожної країни-учасниці СОТ і для розвитку її зовнішньої торгівлі.* До цих моментів слід віднести [2, с. 30–35]:

– правові документи Уругвайського раунду визначають *правила, якими повинні керуватися уряди в галузі торгівлі товарами, послугами, у сфері охорони прав інтелектуальної власності.* Країна, що стає членом СОТ, повинна взяти на себе зобов'язання всіх правових документів, що входять в цей пакет. Особливий статус, мають лише дві угоди (Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою, Угода про урядові закупівлі), зобов'язання за якими дійсні тільки щодо країн, які їх підписали;
– *сполучення національних правових систем у цій галузі через їх вирівнювання з нормами СОТ* створює загальний правовий простір для розвитку міжнародної торгівлі й, отже, для діяльності безпосередніх учасників торгівлі. У цьому плані домовленості Уругвайського раунду істотно розвивають і зміцнюють уніфіковану правову основу міжнародної торгової системи;
– намір країн-учасниць СОТ *використовувати в якості основних правових умов режим найбільшого сприяння і національний режим у всіх областях, що входять до компетенції СОТ.* Причому національний режим в угодах СОТ застосовується в багатьох областях, де він раніше не використовувався;
– *значне посилення функцій з контролю та огляду того, як країни-учасниці СОТ виконують взяті на себе зобов'язання*, і створення для цієї мети необхідного організаційного механізму;
– наміри країн-членів СОТ *вирішувати спірні та конфліктні ситуації шляхом консультацій, переговорів і пошуку компромісів.* З цією метою угоди СОТ передбачають необхідний організаційний механізм.

Угода про СОТ і вхідні в неї домовленості передбачають, що країни-члени СОТ повинні провести взаємні переговори про зниження бар'єрів у торгівлі товарами і послугами. Переліки цих зобов'язань також входять в якості складової частини в пакет домовленостей. Вони становлять кілька десятків об'ємних томів і мають суто конкретний характер.

Перспективи розвитку СОТ були визначені в Декларації IV Конференції міністрів СОТ у Катарі, яка містить ***Робочу програму СОТ***, що передбачає проведення переговорів з широкого кола питань. Робоча програма фактично визначає перелік пріоритетів СОТ: вона містить чітке визначення цілей і розкладів поточних переговорів стосовно сільського господарства та послуг, а також переговорів (або можливості їх проведення) з широкого кола питань. До них, зокрема, належать питання про тарифи на промислову продукцію, торгівлю та інвестиції, торгівлю та конкурентну політику, окремі аспекти зв'язку між торгівлею і навколишнім середовищем та інше [1, с. 14].

Основні напрями багатосторонніх переговорів «Раунду розвитку» (визначені Декларацією IV Конференції міністрів СОТ у Катарі) представлені в Додатку В.

Переваги членства для будь-якої країни в СОТ можна поділити на три складові: вигоди для споживачів, вигоди для економіки і вигоди для взаємовідносин між країнами.

Вигоди для споживачів полягають в такому:

– *зниження вартості життя* за рахунок зниження протекціоністських торговельних бар'єрів. Система СОТ заохочує конкуренцію та знижує торговельні бар'єри, внаслідок чого споживачі виграють: дешевшають не лише готові товари і послуги, що імпортуються, а й вітчизняна продукція;
– *більш широкий вибір товарів і послуг*. Імпортна конкуренція стимулює максимально ефективне вітчизняне виробництво та, відповідно, непрямо знижує ціни та підвищує якість продукції, що випускається.

Вигоди для економіки включають такі аспекти:

– *зростання торгівлі* внаслідок зниження торговельних бар'єрів, що призводить до *підвищення як державних, так і особистих доходів*. Підвищення державного доходу за рахунок діяльності успішних експортерів дозволяє перерозподіляти отримувані додаткові ресурси та допомогти компаніям, які стикаються з іноземною конкуренцією;
– розвиток торгівлі у довготривалій перспективі спричиняє *підвищення зайнятості*. Так, лібералізація ринку ЄС створила 300 тис. нових робочих місць у країнах європейської спільноти;

– спрощена система митних зборів та інших торговельних бар'єрів сприяє зниженню видатків компаній, оптимізації їхньої діяльності та створення сприятливого клімату для торгівлі та інвестицій, тобто дозволяє *підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави*;
– у держави *з'являється більше можливостей захищати себе від спотворень конкурентного середовища*, оскільки політика СОТ орієнтується на розвиток всіх галузей економіки в цілому, а не лише окремих її частин;
– система вільної торгівлі також *створює передумови для прийняття розумних політичних рішень, боротьби з корупцією*, а саме:
  • забезпечення доступності всієї інформації щодо правил торгівлі для громадськості;
  • більш чіткі критерії щодо правил, які охоплюють питання безпеки та стандарти на продукцію;
  • застосування принципу недискримінації.

Вигоди для взаємовідносин між країнами мають таке вираження:
– система СОТ *урівнює шанси всіх членів*, надаючи право голосу невеликим країнам, обмежуючи в такий спосіб можливості економічного диктату більш великих держав. Об'єднуючись у спілки, невеликі країни здатні досягти більшого успіху на переговорах;
– система СОТ *створює ефективний механізм для розв'язання торговельних спорів* – кожен спір, який виноситься у СОТ, розглядається насамперед з огляду на чинні норми і правила. Після прийняття рішення країни концентрують свої зусилля на його виконанні та, можливо, подальшому перегляді норм і прав шляхом переговорів;
– безперешкодне здійснення торгівлі та забезпечення країн конструктивним і справедливим механізмом для розв'язання спорів з торговельних питань *зміцнює міжнародну стабільність*;
– система ГАТТ/СОТ, в якій угоди укладаються шляхом консенсусу внаслідок переговорів, при цьому правила угод ретельно дотримуються, також *є інструментом зміцнення довіри*.

2.2. Заходи торгівельного захисту та вирішення спорів у межах СОТ. Їх особливості в Україні

Невід'ємною частиною СОТ є унікальний ***механізм врегулювання торговельних суперечок***, який є центральним елементом у справі забезпечення безпеки і передбачуваності багатосторонньої торговельної системи.

Створення процедури і механізму вирішення спірних і конфліктних ситуацій, що виникають у торгових відносинах, – одна з найважливіших функцій ГАТТ, що перейшли до СОТ. Йдеться про врегулювання суперечок на рівні урядів країн, що домовляються [2, с. 30–35].

У підсумку Уругвайського раунду було досягнуто нову «Домовленість про правила і процедури, що регламентують вирішення спорів» (ДПРС). Вона створила об'єднану систему вирішення спорів для багатосторонніх угод, що входять до СОТ. Її організаційною основою став ***Орган з вирішення спорів (ОРС)***, який отримав право створювати спеціальні групи експертів для розгляду спорів та підготовки рекомендацій; приймати доповіді спеціальних груп, здійснювати спостереження за виконанням їх рекомендацій, дозволяти припинення поступок та інших зобов'язань щодо тих країн, які порушують умови угод, що входять в систему СОТ.

Стаття III ДПРС підкреслює, що «система врегулювання суперечок СОТ є центральним елементом, що забезпечує безпеку багатосторонньої торговельної системи», а швидке вирішення спорів є необхідним для ефективного функціонування СОТ. ДПРС кодифікувала практику врегулювання спорів, що склалася в межах ГАТТ, уточнила і ввела багато нових процедурних сторін.

Система врегулювання суперечок СОТ має інтегрований характер. ДПРС поширює свою дію на ГАТТ, багатосторонні угоди з торгівлі товарами, перераховані у додатку 1А Угоди про СОТ, на ГАТС, ТРІПС, угоди з обмеженою кількістю учасників. Разом з тим складний характер низки угод зумовив вироблення спеціальних додаткових положень. Тому Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угода про текстиль і одяг, Угода про застосування ст. VI ГАТТ-1994 р., Угода про субсидії і компенсаційні заходи, ГАТС та Угоди з обмеженим колом учасників містять положення про додаткові правила і процедури вирішення спорів, які включені в Додаток 2 до ДПРС – «Спеціальні або додаткові правила і процедури». Так, відповідно до ст. 1 (2) ДПРС «у разі різниці між правилами і процедурами, викладеними в ДПРС, і спеціальними додатковими правилами і процедурами, зазначеними в Додатку 2, застосовуються останні».

Функції Органу з врегулювання суперечок згідно з домовленістю виконує Генеральна рада, яка має такі повноваження [3, с. 29–30]:

– створювати групи експертів та постійний Апеляційний орган;
– затверджувати звіти груп експертів та Апеляційного органу;
– здійснювати нагляд за виконанням постанов і рекомендацій;
– інформувати Ради та Комітети СОТ про хід розгляду суперечок;
– давати дозвіл на тимчасове незастосування поступок та інших зобов’язань за охопленими угодами.

Рішення Органу з врегулювання суперечок мають прийматись консенсусом. Хоча встановлені процедури багато в чому нагадують судові процедури, перевага надається вирішенню суперечок шляхом консультацій та обговорення проблем між країнами. Процедура врегулювання суперечок у межах СОТ складається з таких *основних етапів*:

– Проведення консультацій;
– Створення групи експертів Органом з урегулювання суперечок;
– Визначення повноважень і складу групи експертів;
– Розгляду справи групою експертів;
– Проведення проміжного розгляду (проміжний звіт спрямовується сторонам для коментарів);
– Розгляду звіту групи експертів сторонами у справі;
– Розгляд звіту групи експертів Органом з урегулювання суперечок;
– Затвердження звіту групи експертів Органом з врегулювання суперечок;
– Апеляційної перевірки (можливий етап);
– Затвердження Органом з урегулювання суперечок апеляційного звіту;
– Виконання рекомендацій країною, що порушила правила СОТ;
– Погодження обсягу компенсації за умови невиконання рекомендацій протягом «розумного періоду часу»;
– Припинення дії поступок (домовленості надають повноваження про припинення дії поступок щодо країни-порушниці, якщо не досягнуто згоди на компенсацію);
– Арбітражу (можливий етап).

На рис. 2.3 представлена процедура врегулювання спорів. Ось як *діє система вирішення спорів* у СОТ.

Перший етап врегулювання спорів – це консультації між сторонами, розпочаті за ініціативою тієї сторони, яка вважає, що міра, прийнята іншою стороною, зачіпає її права відносно угод СОТ.

Якщо після закінчення 60 днів спір не врегульовано, сторона, що направляє скаргу, просить про створення спеціальної групи експертів. Процедура створення групи передбачає, що вона не буде створена в тому випадку, якщо ДСБ консенсусом прийме таке рішення.

У цьому нова практика суттєво відрізняється від минулої процедурної сторони урегулювання спорів у межах ГАТТ-1947. Членами групи можуть бути в особистій якості особи, які мають високу кваліфікацію в питаннях, які стали предметом спору (вчені, викладачі, особи, які мають досвід торгово-політичної роботи і т. д.). Зазвичай група складається з трьох експертів.

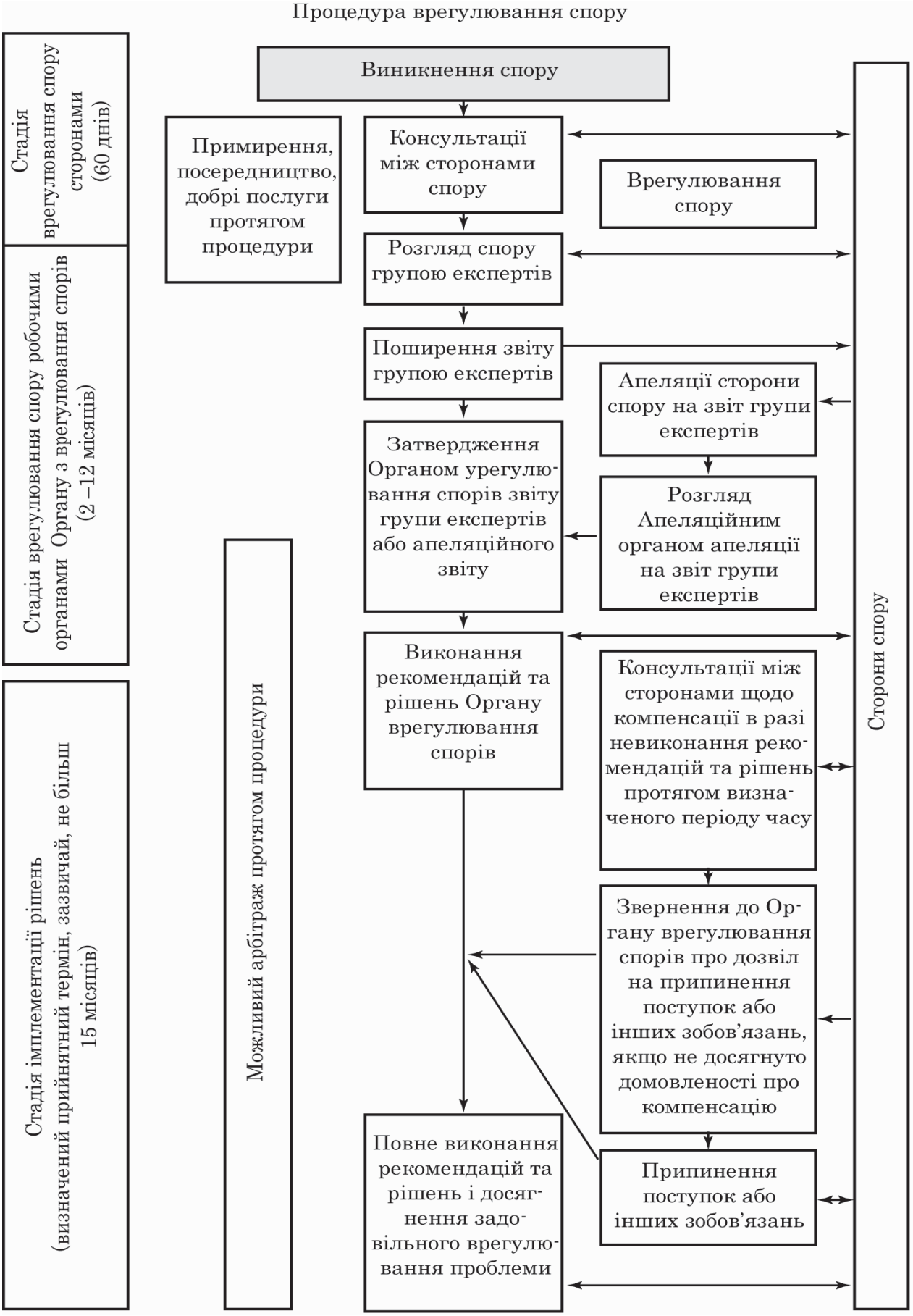


Рис. 2.3. Процедура врегулювання спорів в межах СОТ [3, с. 25].

Функції груп полягають у об'єктивному вивченні та оцінці предмета спору, з'ясуванні застосовності до предмета спору положень правового документу СОТ, в межах якого виник спір. Сторони, що спорять, направляють членам групи у письмовій формі подання, в яких викладаються фактичні обставини справи та аргументи.

Група повинна завершити свою роботу протягом 6 місяців і представити висновки та рекомендації у вигляді доповіді Органу з вирішення спорів. Протягом 60 днів доповідь групи повинна бути прийнята ОРС.

Пункт 4 ст. 16 передбачає прийняття доповіді групи, якщо тільки ДСБ не вирішить шляхом консенсусу рішення відхилити доповідь або одна зі сторін не повідомить про свій намір передати справу Апеляційного органу СОТ.

Ще один новий момент процедури урегулювання спорів у межах СОТ – це можливість перегляду рішення або рекомендації шляхом звернення до Апеляційного органу СОТ. Цей орган створюється ОРС у складі семи членів. Апеляція може бути подана однією зі сторін спору.

Стаття 21 ДПРС встановлює порядок виконання рекомендацій групи експертів стороною чи сторонами, що сперечаються. При цьому встановлено порядок контролю (спостереження) за тим, як виконуватиметься рішення групи експертів.

Процедура роботи групи докладно регламентована у ст. 6–17 ДПРС. Якщо країна-член СОТ не виконає рекомендацію, то проти неї можуть бути застосовані різні заходи, і, зокрема, призупинена дія поступок чи інших зобов'язань або вона має компенсувати заподіяну шкоду іншій стороні.

Іншими словами, діюча в СОТ єдина для усіх угод система вирішення спорів включає такі ***ключові моменти***:

- проведення двосторонніх консультацій з метою знайти рішення спірної проблеми;
- створення групи експертів на вимогу будь-якої сторони, що сперечається і розгляд суті спору;
- прийняття доповіді групи (якщо тільки доповідь не буде відкинута шляхом консенсусу);
- передача питання ОРС. Генеральна рада СОТ виконує цю функцію, спеціально збираючись як Орган з вирішення спорів. ОРС розглядає спірні питання, що виникають згідно з угодами, що входять в систему СОТ;
- передача питання Апеляційному органу за поданням сторони, що спорить для розгляду апеляцій щодо рішення групи експертів;
- контроль з боку ОРС за виконанням рекомендацій. Причому конфліктуюча сторона, претензії якої визнані справедливими,

може автоматично призупинити дію поступок, якщо інша сторона не виконає рекомендацію протягом встановленого для цього періоду часу.

Одночасно з цією ж метою (уникнути безвихідних ситуацій) новий механізм вирішення спорів містить (відсутній в ГАТТ) так званий *Апеляційний орган*. Цей Орган складається з 7 осіб, які мають репутацію авторитетів з питань міжнародної торгівлі, вони представляють уряди і мають особливий статус. Їх завдання – дати правову інтерпретацію рекомендації групи експертів, її правомірності з точки зору прецедентів і правил СОТ. Своє рішення вони передають ОРС.

Рекомендації групи експертів можуть бути здійснені такими трьома *шляхами*:

– сторона, визнана порушником правила СОТ, погоджується з рекомендаціями та робить необхідні кроки для ліквідації порушення;
– якщо перше рішення не виконується, сторона, визнана правою в суперечці, може вимагати компенсації. У свою чергу, порушник, сам може запропонувати компенсацію;
– нарешті, третій шлях – сторона, визнана постраждалою, може вимагати, щоб ОРС уповноважив її здійснити відповідні кроки шляхом призупинення поступок чи інших зобов'язань. Іншими словами, вона отримає право збільшити ставку тарифу на товар або товари, що ввозяться з країни, що порушила зобов'язання (якщо йдеться про торгівлю товарами). Або прийняти адекватні заходи в торгівлі послугами (якщо мова йде про них) або стосовно зобов'язань за Угодою щодо торговельних аспектів інвестиційних заходів.

Заходи торговельного захисту, що дозволені в СОТ. У межах СОТ дозволено такі заходи захисту внутрішнього ринку:

– *Імпортне ліцензування* (Угода про процедури імпортного ліцензування);
– *Оцінка митної вартості* (Угода про митну вартість);
– *Торговельні заходи, пов'язані з інвестиціями* (Угода про торгові аспекти інвестиційних заходів);
– *Технічні стандарти*, регламенти, процедури (Угода про технічні бар'єри);
– *Передвідвантажувальна інспекція* (Угода про передвідвантажувальні інспекції);
– *Правила походження товару* (Угода про правила походження);
– *Санітарні, фітосанітарні та ветеринарні норми* (Угода про санітарні та фітосанітарні заходи);
– *Антидемпінгові заходи* (Угода про застосування статті VI ГАТТ (1994);

– *Компенсаційні заходи* (Угода про субсидії та компенсаційні заходи);
– *Захисні заходи* (Угода про захисні заходи).

Механізм антидемпінгового процесу та розслідування передбачає виконання таких процедур [3, с. 34–35].

Відповідно до домовленостей СОТ, антидемпінгові заходи базуються на результатах конкретного антидемпінгового розслідування, порушеного і проведеного відповідно до Угоди СОТ про застосування статті VI ГАТТ 1994 (так званого Антидемпінгового кодексу СОТ – АДК СОТ) та законодавства країни-імпортеру. Таким чином, для встановлення факту демпінгу, заподіяння шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом та шкодою потрібно провести відповідне антидемпінгове розслідування. Порушенню будь-якого антидемпінгового розслідування передує антидемпінгова процедура, під час якої розглядаються відповідні документи заявника та встановлюється достатність цих документів для порушення і проведення антидемпінгового розслідування.

Відповідно до АДК СОТ антидемпінговий процес складається *з двох стадій*:
– антидемпінгової процедури;
– антидемпінгового розслідування.

При цьому власне антидемпінгове розслідування має *три етапи*:
– перший етап – порушення антидемпінгового розслідування;
– другий етап – проведення антидемпінгового розслідування;
– третій етап – завершення антидемпінгового розслідування через застосування (або ні) остаточних антидемпінгових заходів на підставі даних цього розслідування.

У процесі антидемпінгового розслідування компетентні *органи країни-імпортеру проводять такі дії*:
– проводять розслідування;
– встановлюють наявність демпінгу;
– роблять попереднє визначення наявності шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом і шкодою;
– роблять висновки про наявність демпінгу;
– роблять попередні висновки про наявність шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом і шкодою;
– на підставі правових визначень, зроблених у процесі розслідування, застосовують (або ні) попередні антидемпінгові заходи;
– продовжують антидемпінгове розслідування з метою остаточного встановлення фактів наявності демпінгу, шкоди та причинно-наслідкового зв'язку між ними;

– розглядають доцільність прийняття зобов'язань зацікавленими сторонами антидемпінгового розслідування. Призупиняють розслідування (через прийняття цих зобов'язань) та/або припиняють його;
– здійснюють остаточні висновки про наявність шкоди та причинно-наслідковий зв'язок між демпінгом і шкодою.

Зацікавленими сторонами будь-якого антидемпінгового розслідування є:
– *заявник* – національний товаровиробник країни-імпортеру. Іноді на боці заявника виступають споживачі його товару. За надзвичайних обставин заявником може бути орган виконавчої влади країни-імпортеру;
– *відповідач* – імпортер, експортер, виробник товару країни-експортеру, країни походження або країни-посередника, та/або компетентні органи країни-експортеру, країни походження або країни-посередника;
– *орган, уповноважений законодавством* країни-імпортера проводити будь-яке антидемпінгове розслідування.

Механізм зміни тарифних зобов'язань країни-члена СОТ полягає в такому [3, с. 35–36].

Зв'язані тарифи можуть бути підвищені (або відкликані) лише за певними правилами. Основний принцип зміни тарифних розкладів полягає в тому, що в разі початку переговорів з приводу зміни сторони мають прагнути зробити компенсаційну поступку відносно інших товарів з метою збереження загального рівня взаємних та взаємовигідних поступок.

Передбачається також, що переговори та консультації мають бути організовані з дотриманням максимально можливої таємності з метою запобігання передчасного розголошення деталей передбачених змін тарифів. Разом із тим, сторони мають негайно інформувати про всі зміни у національних тарифах, які були зроблені.

Договірна сторона, яка бажає змінити або відкликати поступку, повинна:
– провести переговори зі сторонами, які мають першочергові переговірні права, тобто з країнами, з якими поступка першочергово була погоджена у межах двосторонніх переговорів за відповідною тарифною лінією згідно з інформацією з Розкладів тарифних зобов'язань, а також з головними постачальниками, тобто з тими країнами, які разом зі стороною-заявником, є сторонами, які мають першочергову зацікавленість;
– провести консультації з іншими сторонами, які є значно зацікавленими у поступках.

Переговори щодо зміни розкладів, ініційовані за відповідною процедурою, можуть мати різні результати і відповідними мають бути дії всіх учасників цих переговорів. Можливими є такі варіанти закінчення переговорів:

– сторони, які мають першочергову зацікавленість, досягли згоди, і ті, що є значно зацікавленим, досягли домовленості. У цьому випадку сторони інформують про результати домовленості та вносять зміни у Розклади;
– сторони, що мають першочергову зацікавленість, досягли домовленості, але ті сторони, що є значно зацікавленими, не задоволені. Тоді останні мають право не пізніше ніж через шість місяців після укладання домовленості відкликати в основному рівноцінні поступки, від початку узгоджені стороною, що бажає змінити або узгодити поступку;
– сторони, що мають першочергову зацікавленість, не досягли домовленості до закінчення періоду, відведеного для проведення переговорів. У цьому випадку сторона, яка бажає змінити або скасувати поступки, має право це зробити. Однак тоді всі інші сторони, що брали участь у переговорах, не пізніше ніж через шість місяців з дня вжиття таких заходів, також мають право скасувати в основному рівноцінні поступки, від початку узгоджені зі стороною-замовником.

Таким чином, країна може змінити тарифні зобов'язання, взяті на себе під час переговорів, однак вона має бути готова або добровільно поступитись іншим, або стикнутись з підвищенням торговельного захисту на товари її експорту з боку країн, які є зацікавленими сторонами в існуванні цього конкретного зобов'язання.

Відповідно до чинного законодавства в Україні можуть застосовуватися такі заходи з метою захисту національних товаровиробників на внутрішньому ринку від недобросовісної конкуренції з боку імпортних товарів або від зростаючого імпорту, а саме:

– компенсаційні заходи;
– антидемпінгові заходи;
– захисні (спеціальні) заходи.

Регулювання заходів торговельного захисту в Україні має за основу:

– *антидемпінгові заходи* – Стаття VI ГАТТ 1994, угода СОТ про застосування статті VI ГАТТ 1994, Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»;
– *компенсаційні заходи* – Стаття VI ГАТТ 1994, угода СОТ про субсидії та компенсаційні заходи, Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту»;

– *спеціальні заходи* – Стаття XIX ГАТТ 1994, угода СОТ про захисні заходи, Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», додатково статті 9, 31 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Органи, відповідальні за проведення торговельних розслідувань в Україні, є такі:

– *Державна комісія з питань співробітництва з СОТ* (створена у травні 2013 року), яка приймає рішення щодо:
  - порушення розслідувань;
  - позитивні або негативні висновки стосовно наявності демпінгу/нелегітимної субсидії/зростаючого імпорту;
  - позитивні або негативні висновки щодо наявності шкоди визначення причинно-наслідкового зв'язку;
  - застосування заходів торговельного захисту;
– *Міністерство економіки і торгівлі України* – відповідає за проведення розслідувань, а саме: збирає та аналізує всю необхідну інформацію, проводить консультації та слухання із заінтересованими сторонами тощо;
– *Державна служба, що займається питаннями митниці,* лише надає статистичну інформацію, забезпечує застосування торговельних заходів під час імпорту товарів в Україну.

2.3. Асиметрія умов вступу України до СОТ

Сьогодні в умовах приєднання до СОТ різних країн світу спостерігаються значні відмінності, а саме (Додаток Г):

– *розвинуті країни* здійснюють державну підтримку важливих для економічної безпеки галузей, у той же час, забороняє це новим членам СОТ. Розвинуті країни розширюють сферу свого впливу через СОТ, дбаючи, перш за все, про свої інтереси та лише обмеженою мірою поступаються ними на користь менш розвинутих країн;
– *країни, що розвиваються* (а це більшість членів СОТ), стають відносно обмеженими у своїх інструментах реалізації економічної політики забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Приєднання України до СОТ розглядався усіма українськими урядами (з моменту проголошення незалежності) як закономірний крок і обіцяв низку суттєвих *потенційних вигод* для України, в тому числі [6–8]:

– отримання у відносинах зі всіма країнами-членами СОТ режиму найбільшого сприяння (MFN – most favorite nation);

– вихід в міжнародний правовий простір і отримання захисту вітчизняних виробників на основі норм і правил СОТ;
– доступ до механізму розв'язання торгових суперечок у межах СОТ;
– приведення українського законодавства і практики зовнішньоторговельної діяльності у відповідність з міжнародними правилами регулювання торгівлі;
– розширення доступу вітчизняних підприємств до зовнішніх ринків унаслідок створення більш сприятливих умов для інвестиційної співпраці;
– безпосередня участь у подальшій розробці норм, що регулюють міжнародну торгівлю.

У табл. 2.1 наведено хронологію етапів вступу України до СОТ.

Таблиця 2.1

Хронологія етапів вступу України до СОТ

Період	Етапи вступу України до СОТ
1	2
Листопад 1993 року	Україна подала офіційну заяву до Секретаріату Генеральної угоди щодо тарифів і торгівлі (ГАТТ). Почався процес вступу до ГАТТ/СОТ. Створено робочу групу для розгляду заявки України. У групу увійшли ЄС, США, Австралія, Японія та ін.
Червень 1994 року	На розгляд Робочої групи подано меморандум про зовнішньоторгівельний режим України. Країни-члени СОТ отримали уявлення щодо структури та особливостей зовнішньої торгівлі України
Січень 1997 року	Початок двосторонніх переговорів про доступ на ринок товарів і послуг з делегаціями країн-членів Робочої групи. У ході переговорів повинні були бути вирішені проблемні питання і досягнута довіра у сфері двосторонніх відносин між Україною і країнами-членами СОТ
Липень 2001 року	Розроблявся проект державної програми вступу України до СОТ. Президент Л. Кучма визначив дату вступу на 2001–2002 роки. Однак поступово дата переносилася на 2003 рік
Грудень 2002 року	За недостатню боротьбу з відмиванням «брудних» грошей ФАТФ вводити санкції щодо України. У лютому 2003 року ці санкції відміняються, але країна продовжує залишатися в «чорному» списку
Квітень 2003 року	Новою датою плануємого входження до СОТ стає 2004 рік Україна підписала протоколи про доступ на ринки товарів і послуг з тринадцятьма країнами-членами СОТ, включаючи Євросоюз
Лютий 2004 року	Міжнародна група з боротьби з відмиванням «брудних» грошей ФАТФ на пленарному засіданні 25 лютого 2004 року одноголосно підтримала рішення про виключення України з «чорного» списку країн, які не протидіють легалізації тіньових капіталів
Січень 2005 року	Підписано протоколи ще з 29 країнами-членами СОТ. Президент В. Ющенко заявив, що Україна вступить до СОТ в найближчі місяці. Однак після зустрічі з віце-президентом США Д. Чейні український прем'єр-міністр Ю. Єхануров повідомив, що Україна зможе вступити до СОТ тільки після отримання статусу країни з ринковою економікою

Закінчення табл. 2.1

1	2
Грудень 2005 року	«Україна не зможе завершити всі переговори з приводу вступу до СОТ до кінця 2005 року І не має шансів вступити до СОТ в грудні цього року. Вона має ще деякий час почекати», – заявив глава СОТ П. Ламі. Але секретар Ради національної безпеки і оборони України А. Кінах стверджував, що Україна вступить до СОТ вже в першому півріччі 2006 року
Лютий 2006 року	Україна отримала *статус країни з ринковою економікою*. Палата представників Конгресу США скасувала дію поправки Джексона–Веніка щодо України. Україна підписала з США договір про взаємний доступ на ринки товарів і послуг. Завершено переговори із 49 з 50 членів Робочої групи. Неврегульованим залишилися питання з Киргизією. За два роки прийнято 38 законів, необхідних для вступу до СОТ
Листопад 2007 року	Підписано останній протокол про доступ на ринки товарів і послуг (з Киргизією). Таким чином, завершено переговори з усіма членами Робочої групи СОТ. Президент В. Ющенко заявив, що Україна може вступити до СОТ вже 20 грудня 2007 року. Однак рішення про прийнятті країни до Світової організації торгівлі не виносилося до порядку денного засідання Генеральної Ради СОТ і перенесено на 2008 рік
Травень 2008 року	Україна стала членом Світової організації торгівлі.

Складено за [3–5].

Водночас від початку переговорів щодо вступу до СОТ між «старими» і «новими» членами існує *асиметрія* у зобов'язаннях щодо відкриття ринків: правила для «нових» членів – більш жорсткі та перевищують встановлені загальні вимоги для членів СОТ. До того ж вступ України до СОТ у травні 2008 року значною мірою був продиктований *«політичною доцільністю»*, тобто намаганням одержати додаткові переваги на переговорах з Росією щодо її вступу до СОТ з питань визначення ціни на паливно-енергетичні ресурси (насамперед, на газ).

Як наслідок, незважаючи на те, що процес вступу України розтягнувся на 8 років, урядом України за період 2005–2007 рр. було підписано цілу низку угод з СОТ, які мають ***асиметричний*** характер, що проявляється на всіх рівнях зовнішньоторговельного регулювання.

У загальному вигляді Україна прийняла такі зобов'язання щодо *експорту* [8]:

– не застосовувати обов'язкові мінімальні експортні ціни;
– знизити експортні мита на насіння олійних культур, живий скот, шкури тварин, металобрухт кольорових і чорних металів, зберігаючи за собою право застосовувати їх для інших товарів;
– скасувати заборону на експорт лома кольорових металів;

– скасувати експортні квоти на зерно (реалізовано в 2008 р., але в 2010 р. Україна повернулась до квотування експорту зерна, замінив його в 2011 р. на експортні мита);
– скасувати експортні обмеження на дорогоцінні метали і камені, крім золота, срібла и діамантів;
– не субсидувати експорт сільськогосподарської продукції.

Щодо *імпорту* членство України в СОТ означає прийняття таких заходів:

– зниження рівня імпортного тарифного захисту;
– зв'язування ставок імпортних мит. Середньоарифметична ставка (кінцева зв'язана) імпортного тарифу на промислові товари склали 4,85 %, а для сільськогосподарські – 11,16 %. При цьому відбулось зниження ставок на легкові автомобілі – з 25 до 10 %;
– приєднання до секторальних ініціатив щодо зниження ставок імпортних тарифів за хімічними товарами і текстилем;
– приєднання до «нульових» секторальним домовленостям з фармацевтичних препаратів, меблів, сільськогосподарської техніки;
– використання максимальних ставок ввізного мита на цукор (50 %) і олію соняшникову (30 %).

Для ефективної інтеграції України до світових міжнародних організацій, виникає необхідність всебічного аналізу проведених заходів, оцінки їх впливу на реальний стан економіки країни і розробка певних рекомендацій щодо вдосконалення підприємницького та інвестиційного клімату в Україні в умовах поглиблення співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС

Основні напрями, за якими виявилася асиметрія угоди між Україною і СОТ, представлені на рис. 2.4 [8–9].

Асиметричність ***у рівні та формах імпортних мит*** виявляється в такому:

А) У значно *більш низьких ставках імпортних мит на більшість інших товарів, ніж ті, що діють в країнах-засновниках і більшості країн-членів СОТ*.

Так, на кінець 2012 р. *середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня* за всіма тарифами складає **6,28 %** проти 10,47 % до вступу у СОТ, у тому числі *сільськогосподарські товари* – **11,16 %** проти 13,84 % до вступу у СОТ, *промислові товари* – **4,85 %** проти 4,40 % до вступу у СОТ. При цьому, після закінчення перехідного періоду у 2013 р. *середньозважена ставка митного тарифу* буде **5,09 %** проти 7,02 % до вступу у СОТ, у тому числі *для сільськогосподарських продуктів* – **10,07 %** (проти 18,19 %) і *для промислових товарів* – **4,77 %** (проти 6,11 %) [8–9].

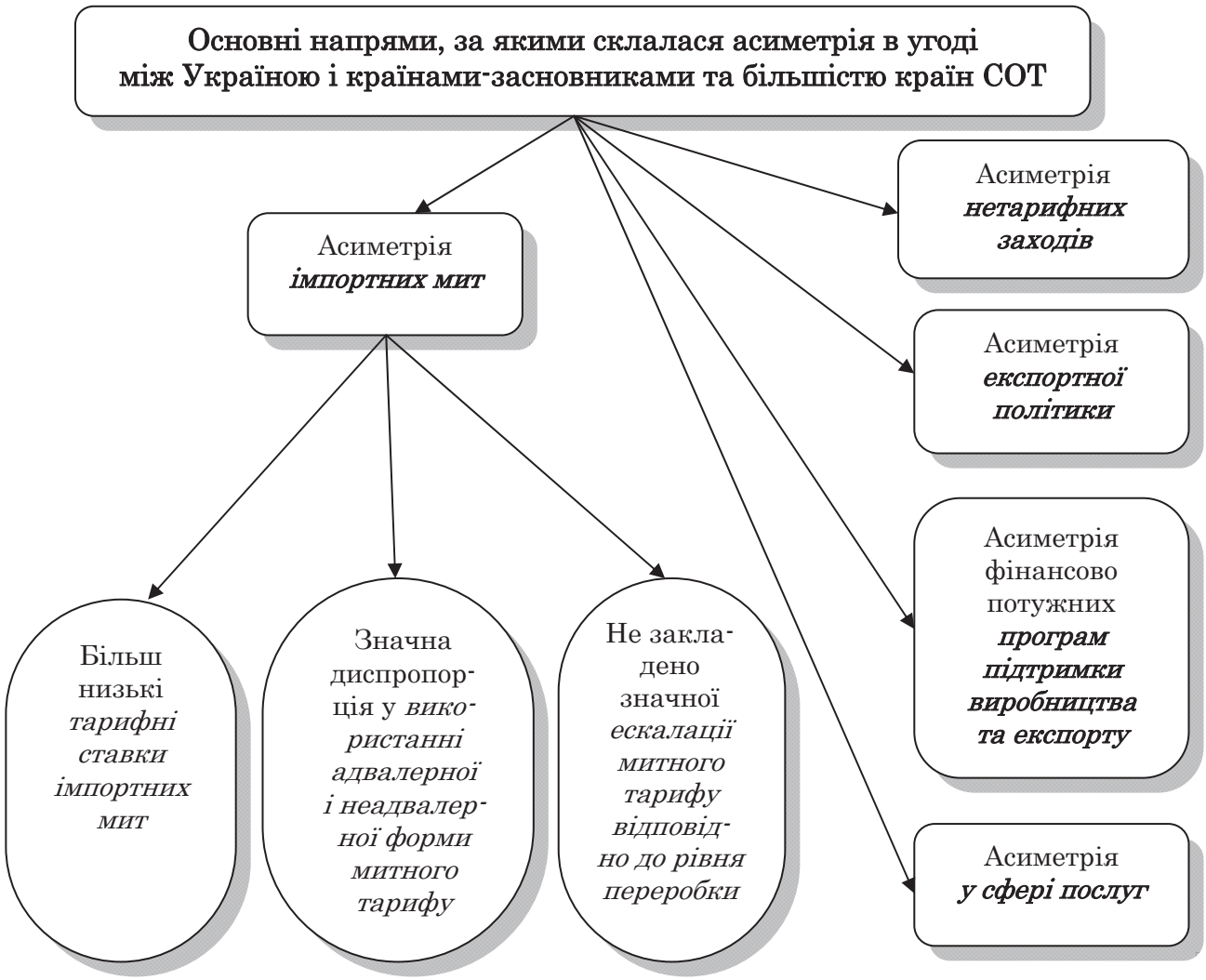


Рис. 2.4. Основні напрями асиметрії угод між Україною і СОТ [8–9]

Б) Наявність у діючому Митному тарифі України 2615 товарних підкатегорій (23,6 % від загальної кількості десятизначних товарних кодів тарифу), на які *встановлені менші ставки ввізного мита, ніж відповідні рівні, що визначені Додатком 1 до Протоколу про вступ України до СОТ* [7]. Так, менші ставки порівняно з рівнями, визначеними домовленостями України перед СОТ, встановлені на хімічні продукти, миючі засоби, добрива, фототовари; машини та побутову техніку; пластикові та гумові вироби; сіль, руди, шлаки, нафтопродукти; живих тварин, м'ясо, рибу та молоко; овочі, каву, чай, зернові, борошно; автотранспорт та інші засоби; текстиль та вироби з нього; метали та вироби з них.

В) Введення *нульових ставок ввізних мит на 10 % тарифних ліній сільськогосподарської продукції і на понад третину тарифних ліній промислової продукції* (які складають основну частку імпорту). Так, ще до офіційного приєднання до СОТ (наприкінці 2003 р.) з метою прискорення переговорного процесу Україна взяла зобов'язання щодо

приєднання *до 16 секторальних угод та ініціатив,* які передбачали, зокрема, введення з 2004 р. нульових ставок на сталь, кольорові метали, деревину, іграшки, інформаційні технології, фармацевтичні препарати, а також ставки у розмірі 5,5–6,5 % на хімічну продукцію і 17,5 % на текстиль та одяг; з 2005 р. – на сільськогосподарську техніку, меблі та папір; з 2006 р. – на наукове обладнання, медичне обладнання і будівельну техніку; з 2010 р. – на цивільну авіацію і з 2011 р. – на дистильовані спирти [7]. Тобто за всіма основними групами високотехнологічних товарів (інформаційні технології, фармпрепарати, авіація, наукове і медичне обладнання), які згідно міжнародною класифікацією SITC rev.3 визначають рівень технологічного розвитку будь-якої держави, в Україні на кінець 2012 р. діють нульові ставки ввізних мит.

Г) Використання *адвалерної і неадвалерної форм митного тарифу порівняно з розвиненими країнами*. В Україні частка імпорту, наприклад, сільськогосподарських товарів, що обкладається неадвалерними формами мита (тобто диференційованими в межах однієї товарної позиції), *в десятки разів нижча порівняно з її стратегічними партнерами* з торгівлі. В ЄС в межах однієї товарної агропродовольчої позиції (чотири знаки ТНЗЕД) структура митного тарифу ЄС може бути досить диференційованою з явними ознаками ескалації за рівнем переробки продукції. У країнах Митного союзу ця частка складає в середньому 25 %, що в 10 разів вище за показник в Україні, а в ЄС і США цей показник ще вищий. Відповідно до даних щодо зобов'язань із зв'язування, частка підпозицій агропродовольчих товарних груп, щодо імпорту яких застосовується неадвалерна форма мита, становить в Україні 1 % [7].

Д) У структурі митного тарифу України *не закладається значної ескалації митного тарифу відповідно до рівня переробки*, а також *не застосовуються пікові ставки на окремі товарні позиції, орієнтовані на фактичну заборону їхнього імпорту*. Так, коефіцієнт варіації, розрахований як співвідношення стандартного відхилення ставок мита до середньоарифметичної ставки за тарифними лініями на основі даних про діючі ставки, у США – приблизно 41, в ЄС – 32; в Росії і Білорусі – приблизно 28; в Казахстані – 22; в Україні – 2,8 [6]. Тобто *ступінь однорідності структури митного тарифу* за агропродовольчими групами товарів в Україні є *набагато більш однорідною* порівняно з країнами ЄС і Митного союзу.

Асиметричність узгоджених ***нетарифних заходів***, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями Угоди з СОТ, знаходить вираження:

А) У *скасуванні та забороні впроваджувати в подальшому кількісні обмеження на імпорт.* При цьому ліцензування імпорту

здійснюється згідно з відповідною угодою СОТ за принципом недопущення обмежувального впливу на торгівлю. Так, Україна взяла зобов'язання застосовувати *імпортну тарифну квоту лише на один сільськогосподарський товар (!)* – цукор-сирець з тростини (кінцевий обсяг квоти зафіксовано на рівні 267 800 т). Під час імпортування всіх інших сільськогосподарських товарів мають застосовуватися адвалерні ставки імпортного мита (за винятком підакцизних товарів) без кількісних обмежень обсягу імпорту [6–7].

Б) У застосуванні *антидемпінгових мит* , які за даними Комітету з субсидій і компенсаційних заходів СОТ за період з 29 березня 1995 до 01 січня 2012 року впроваджувалися країнами-членами СОТ проти українського експорту **52** рази, з яких 41 випадок стосувався кольорових металів і виробів з них, а 9 – продукції хімічної промисловості та суміжних галузей. Україна ж повідомила СОТ про введення таких заходів **28** разів [6]. У той же час, оскільки антидемпінгові мита не застосовуються до всіх джерел імпорту, це підвищує можливість зростання імпорту з інших країн поряд зі зменшенням імпорту з країн, до яких вживаються заходи. Тобто *застосування Україною антидемпінгових мит не призвело до суттєвого зменшення присутності імпорту на українському ринку*.

В) *Компенсаційні заходи,* які вводяться не більше, ніж на три роки, відносно імпортованого товару, що користується пільгами від нелегітимної субсидії (коли доступ до неї надається відповідним державним органом або законодавством тільки для певних (обраних за якимись критеріями) підприємств), також повністю не убезпечили українського виробника від конкуренції з імпортною продукцією. Згідно з даними Комітету з субсидій і компенсаційних заходів СОТ за період з 29 березня 1995 до 01 січня 2012 року членами СОТ ініційовано 262 компенсаційних заходи і застосовано 164 заходи [6]. Так, оскільки системи субсидування сільського господарства в ЄС, США та інших розвинених країнах не підпадають під визначення специфічних або нелегітимних, Україна може застосувати компенсаційні заходи проти їхніх субсидованих сільськогосподарських товарів лише в обмеженій кількості випадків. Тобто існує значна *асиметрія у застосуванні таких заходів відносно розвинених країн*, які є сьогодні основними постачальниками агропромислових товарів у світі та основними імпортерами для України.

Г) Україна взяла на себе зобов'язання щодо невикористання *спеціальних захисних заходів СОТ*, передбачених Угодою про сільське господарство, що створює несиметричні умови торгівлі сільськогосподарськими товарами з розвиненими країнами, котрі активно їх використовують (наприклад, ЄС) [6; 12–13]. У той же час, можна використовувати *загальні захисні заходи (ЗЗЗ),* передбачені про

захисні заходи СОТ та Законом України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну». Тобто застосування ЗЗЗ є вимушеною альтернативою застосуванню спеціальних захисних заходів; може бути розумною альтернативою ініціюванню перегляду зобов'язань у відповідності зі ст. XXVIII ГАТТ/СОТ. Наприклад, згідно з даними Комітету захисних заходів СОТ протягом 29 березня 1995 – 30 квітня 2012 року було ініційовано 234 загальних захисних заходів і повідомлено про застосування 118 захисних заходів. Із 234 ініційованих членами СОТ розслідувань майже чверть (24 %) стосувалася продуктів агропродовольчої групи (коди I–IV Гармонізованої системи). Україна не повідомляла СОТ про ініціювання ЗЗЗ для агропродовольчих товарів, хоча ініціювала введення захисних заходів 10 разів. Вузьким місцем, що стримує ефективне використання надзвичайних заходів захисту аграрного і продовольчого ринків в Україні є *брак відповідних кадрів, інституцій, досвіду та недостатня організація виробників*.

Заборона Україні як новому члену СОТ застосовувати цілу *низку заходів державної підтримки внутрішнього виробника* (при тому, що такі заходи широко використовуються країнами-засновниками СОТ для підтримки своїх товаровиробників). Як наслідок, угода з СОТ зафіксувала **асиметричність в експортній політиці** України, яка зобов'язалась [8; 12–13]:

- *скасувати обмеження на експорт зерна* (як наслідок, автоматичним результатом вступу України в СОТ стало скасування квот на прокат, які раніше обмежували український експорт в ЄС);
- *не застосовувати обов'язкових мінімальних експортних цін* та *знизити свої експортні митні тарифи* на насіння олійних культур, живу худобу, шкури тварин. У той же час, експортне мито як інструмент тарифного регулювання може використовуватися Україною й в подальшому;
- *не використовувати експортні субсидії* у сільському господарстві (промислові субсидії можуть надаватися відповідно до правил та вимог Угоди про субсидії та компенсаційні заходи);
- *не забороняти використання антибіотиків і гормонів* для підвищення темпів росту живої худоби в Україні та *дозволити імпорт м'яса і м'ясних продуктів, вироблених з використанням гормонів росту*.

Асиметричність у можливості реалізації ***фінансово потужних програм підтримки виробництва та експорту***, зокрема агропродовольчих товарів України і розвинених країн світу (ЄС). До того ж відносна макроекономічна стабільність, розвиненість фінансових ринків і ринкових інститутів в цілому забезпечують виробникам з країн ЄС незрівнянно кращі умови щодо доступності фінансових

ресурсів, а отже, і можливості розвитку виробництва сільськогосподарської продукції на промисловій основі, ніж в Україні.

Макроекономічна дестабілізація в Україні внаслідок фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. тільки *поглибила проблематику доступності капіталу*, залишивши для українського виробника *прибуток (!)* основним джерелом фінансування капітальних вкладень. Наприклад, в Україні, на відміну від решти країн світу, ставка кредитування у 2009 р. підвищилася порівняно з докризовим періодом: з 18 % до 21 % відповідно, в результаті чого *в Україні вона сьогодні у 2 рази вища*, ніж у Польщі та Угорщині, та в середньому у 1,2 рази більша, ніж у Казахстані та Росії [6].

У сфері послуг Україна взяла на себе специфічні зобов'язання приблизно в 150 підсекторах із діючих 155, що є *виключно високим рівнем*, якщо порівняти його з більшістю країн-членів СОТ, з яких у 77 % такі зобов'язання були прийняті не більш як за 100 підсекторами, а приблизно у 50 % країн-членів – не більш як за 40 підсекторами [7].

Як наслідок, ***умови вступу України в СОТ призвели до*** появи в середині вересня 2012 року офіційного звернення України до Генеральної Ради СОТ щодо готовності України розпочати переговори про підвищення зв'язаних за зобов'язаннями СОТ імпортних тарифів на 371 товарну лінію (а усіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11 600), з яких 147 позицій – промислові товари, 224 – сільськогосподарські товари.

Як вже вказувалося в п.1.1, застосування *механізму перегляду зобов'язань* країни-члена обумовлено XXVIII-ю статтею ҐАТТ/СОТ, яка зокрема, включає таке формулювання: «При визначенні … або коли сторона-заявник безпідставно не запропонувала адекватну компенсацію, зрозуміло, що СТОРОНИ повинні належним чином *взяти до уваги особливе положення сторони, яка зв'язала велику частку своїх тарифів на дуже низьких ставках мита і через це має менші можливості надання компенсаційних поступок, ніж інші сторони*». Запит України був безпрецедентний за кількістю позицій, і потребував довгих складних переговорів, до того ж здляа підвищення одних тарифів доведилося поступитися іншими.

Поведінку України низка країн-членів СОТ вважала протекціоністською і висловлювала побоювання, що це може підірвати основи організації. Так, 29 листопада 2012 року на засіданні Ради СОТ з торгівлі товарами країни-члени перейшли від «занепокоєння» наміром України переглянути членські зобов'язання щодо зв'язаних тарифних ставок до тиску: **23** делегації (включно з США, Канадою, Японією і ЄС від імені 27 країн) оприлюднили заяву, в якій переконують Україну відкликати заявку на перегляд 371 тарифної лінії [13].

Так, з метою захисту власного автовиробництва Україна із 14 квітня 2013 року застосовує *спеціальні мита* на імпорт у країну нових легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1000–1500 куб. см у розмірі 6,46 % і 1500–2200 куб. см – 12,95 % незалежно від країни походження та експорту. Як наслідок, 09 липня 2013 року Росія попередила СОТ про те, що вона планує запровадити у відповідь на підвищення мита на імпорт з України шоколаду, цукру, кам'яного вугілля та флоат-скла. Такий же крок зробила і Туреччина відносно імпорту з України волоських горіхів. Сума компенсацій, яку передбачала отримати Росія (36,1 млн дол.), значно більша за суму компенсації, на яку розраховує Туреччина (6,11 млн дол.), а види товарів, на імпорт яких Росія підвищить мита, дуже чутливі для України. *З аналогічними ініціативами можуть виступити й інші країни* [14–15].

2.4. Оцінка впливу умов вступу України до СОТ на її зовнішню торгівлю з регіональними об'єднаннями

Після вступу до СОТ **для української продукції в цілому** відбулось *суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки*, поряд з цим *внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортної продукції (табл. 2.2)* [6; 8–9].

Таблиця 2.2

Значення видів тарифних ставок в України до і після вступу до СОТ за основними видами продукції

Показники	Середньозважена тарифна ставка			Середньоарифметична тарифна ставка		
	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	*Відхилення, в. п. +,–*	Попередня діюча до вступу в СОТ,%	Після вступу до СОТ, %	*Відхилення, в.п. +,–*
Всього за всією номенклатурою продукції	**7,02**	**5,09**	***–1,93***	**6,51**	**6,28**	**–0,23**
За продукцією сільського господарства	18,19	10,00	*–8,19*	13,84	11,16	–2,68
За продукцією промисловості	6,11	4,77	*–1,34*	4,40	4,85	+0,45

Складено за [6; 8–9].

До того ж дані табл. 2.3 демонструють асиметричність тарифного захисту України, РФ та ЄС, особливо для аграрної продукції.

У табл. 2.4 наведено порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 і 2012 роки.

Таблиця 2.3

Компаративний аналіз тарифного захисту України, РФ та ЄС

Показник	Тарифи та діапазон мит								
	Загальний			Аграрна продукція			Неаграрна продукція		
	Україна 2008 р. вступу	РФ 2012 р. вступу	ЄС 1995 р. вступу	Україна	РФ	ЄС	Україна	РФ	ЄС
Середнє значення кінцевого зв'язаного тарифу	5,8	7,8	5,2	11,0	11,2	13,7	5,0	7,2	3,9
Середнє значення застосованого тарифу відповідно до режиму найбільшого сприяння РНС (2012 р)	4,5	10,0	5,5	9,5	13,3	13,2	3,7	9,4	4,2
Охоплення зв'язувальними тарифами:	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Аграрна продукція: тарифна квота (%)*				0,1	3,2	11,3			
Аграрна продукція: Спеціальні захисні заходи (%)				0	0	23,9			
Безмитна торгівля відповідно до кінцевого зв'язаного тарифу (%)				12,6	3,0	32,3	33,8	3,4	28,4
Безмитна торгівля відповідно до РНС (2012 р.)				21,1	8,2	31,2	43,1	14,2	26,1
Питома вага неадвалорних мит до кінцевого зв'язаного тарифу (%)				1,0	22,9	32,0	0,0	7,0	0,6
Питома вага неадвалорних мит відповідно до РНС, 2012 р.				0	28,2	31,4	0	10,1	0,6

* Відсоток HS шестицифрових підзаголовків у графіку сільськогосподарських поступок покриття тарифних квот. Часткове охоплення застосовується на пропорційній основі (pro rata).

Складено за [8–9].

Таблиця 2.4

Порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями і регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 і 2012 роки.

Показник	2007 рік			2012 рік			Темп росту 2012 р. до 2007 р., %	
	Експорт млрд. дол США	Імпорт млрд. дол США	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт млрд. дол. США	Імпорт млрд. дол. США	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
Всього по Україні	**49,25**	**60,67**	**–11,42**	**68,81**	**84,66**	**–15,85**	**139,7**	**139,5**
в тому числі:								
Агропромислова продукція	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	182,9
Питома вага в загальному обсязі, %	*12,7*	*6,8*		*26,0*	*8,9*			
Хімічна промисловість	4,05	5,32	–1,27	5,06	8,59	–3,53	125,0	161,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,2*	*8,8*		*7,4*	*10,1*			
Металургія	20,79	4,74	+16,04	18,89	5,24	+13,65	90,9	110,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*42,2*	*7,8*		*27,5*	*6,2*			
Машинобудування	8,48	19,80	–11,31	13,29	22,46	–9,18	156,6	113,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*17,2*	*32,6*		*19,3*	*26,5*			
Мінеральні продукти	4,28	17,28	–13,01	7,65	27,54	–19,89	178,9	159,4
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,7*	*28,5*		*11,1*	*32,5*			
Інші товари (крім перелічених)	5,41	9,42	–4,02	6,04	13,31	–7,26	111,8	141,2
Питома вага в загальному обсязі, %	*11,0*	*15,5*		*8,8*	*15,7*			
Довідково								
Євросоюз (27 країн)	13,92	22,22	–8,30	17,08	26,16	–9,08	122,7	117,7
Питома вага в загальному обсязі, %	*28,3*	*36,6*		*24,8*	*30,9*			
Митний союз ЄврАзЕС	15,66	19,87	–4,21	22,34	33,98	–11,64	142,6	171,0
Питома вага в загальному обсязі, %	*31,8*	*32,8*		*32,5*	*40,1*			
Інші країни	19,67	18,58	+1,09	29,39	24,52	+4,87	149,4	132,0
Питома вага в загальному обсязі, %	*39,9*	*30,6*		*42,7*	*29,0*			

Складено за [8; 17–18].

На рис. 2.5 представлені основні показники зовнішньої торгівлі України за період 2005–2012 роки.

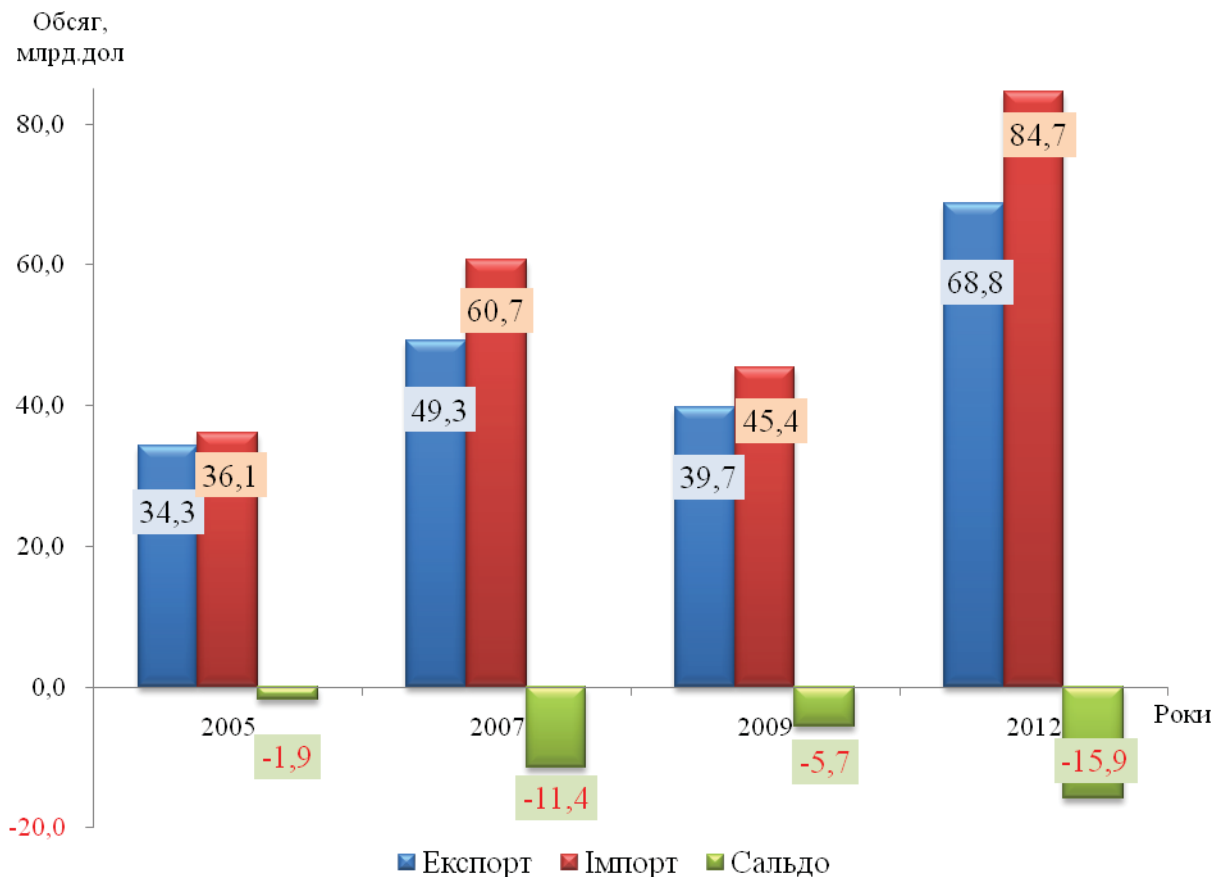


Рис. 2.5. Показники зовнішньої торгівлі України в 2005–2012 роки [8; 17–18]

Як видно з табл. 2.4 і рис. 2.5 після вступу у 2008 р. України до СОТ:

1.Експорт товарів з України значно виріс у 2012 р. сума експорту склала 68,81 млрд дол. США, що порівняно з 2007 р. на 19,56 млрд дол. США, або на 39,7 % більше. При цьому також значно зріс обсяг імпорту товарів в Україну, який у 2012 р. склав 84,66 млрд дол. США, що на 23,99 млрд дол. США або на 39,5 % більше ніж у 2007 році.

2.Від'ємне сальдо зовнішньоторгового балансу України в 2012 р. порівняно з 2007 р. збільшилось на 4,43 млрд. дол. США або на 38,8 % і склало –15,85 млрд дол. США.

3.Значний рівень позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу в Україні у 2012 р. склався лише за агропромисловою продукцією +10,36 млрд дол. США; металургії +13,65 млрд дол. США.

На рис. 2.6 представлено товарну структуру експорту товарів з України у 2005–2012 роках.

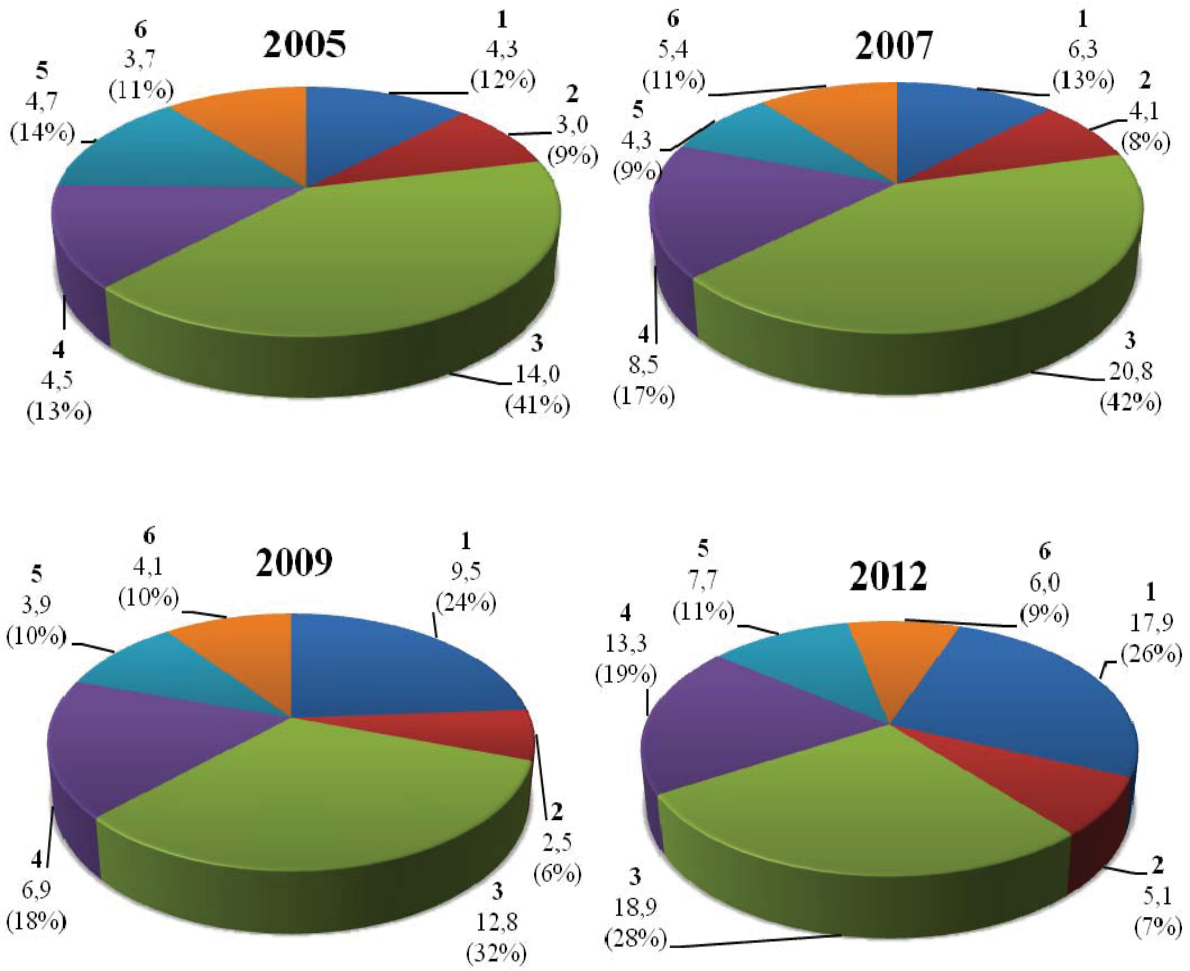


Рис. 2.6. Товарна структура експорту товарів з України в 2005–2012 рр., млрд дол. США: 1 – АПК; 2 – хімічна промисловість; 3 – металургія; 4 – машинобудування; 5 – мінеральні продукти; 6 – інші товари. [8; 17–18]

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі експорту товарів з України в 2012 р. займають (рис. 2.6): металургія – 27,5 % (18,89 млрд дол. США); агропромислова продукція – 26,0 % (17,88 млрд дол. США); машинобудування – 19,3 % (13,29 млрд дол. США); мінеральні продукти – 11,1 % (7,65 млрд дол. США).

Структура експорту з України після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: агропромислова продукція склала 26,0 % в 2012 р. У загальному обсязі по країні проти 12,7 % у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4 % проти 8,2 %; металургія – 27,5 % проти 42,2 %; машинобудування – 19,3 % проти 17,2 %; мінеральні продукти – 11,1 % проти 8,7 %.

На рис. 2.7 представлено товарну структуру імпорту товарів з України у 2005–2012 роках.

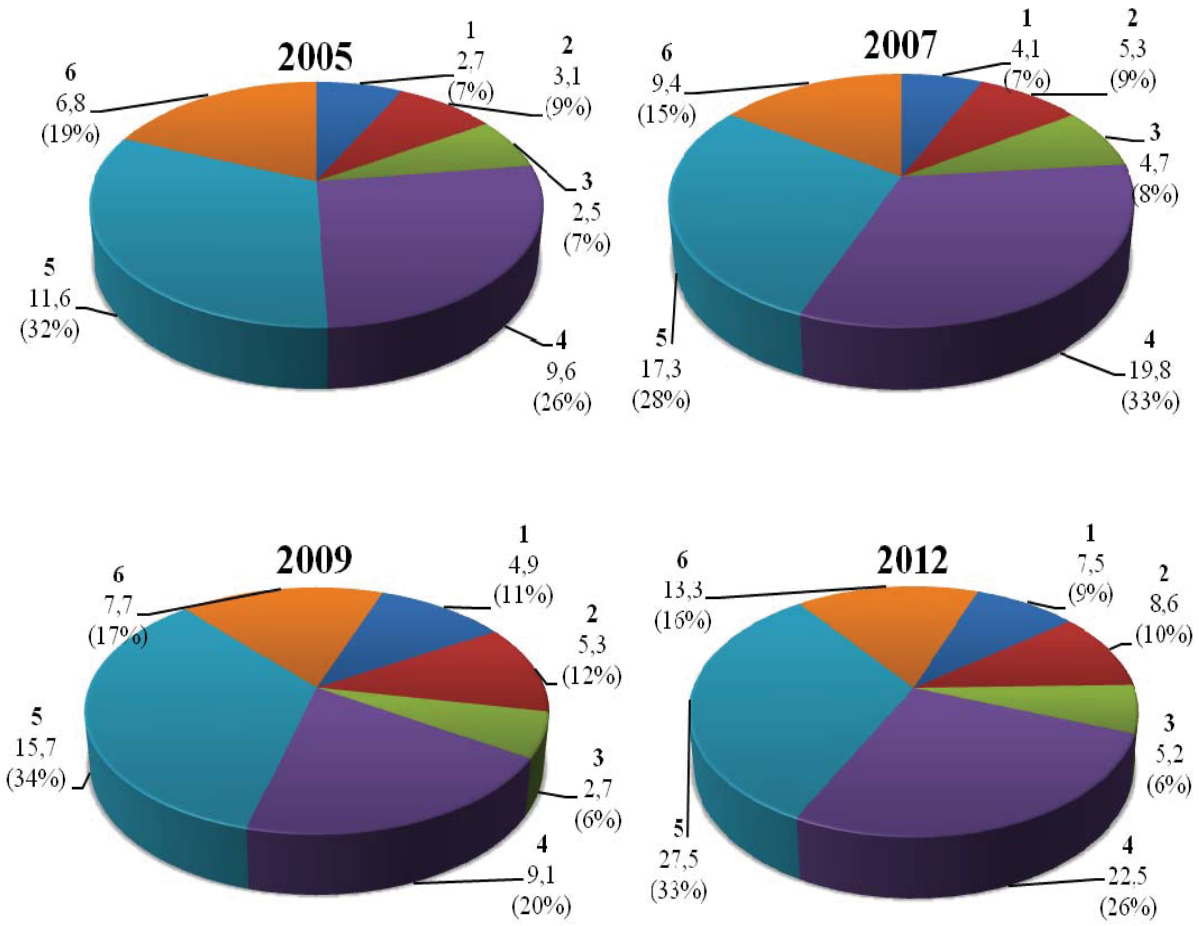


Рис. 2.7. Товарна структура імпорту товарів в Україну в 2005–2012 рр., млрд дол. США:
1 – АПК; 2 – хімічна промисловість; 3 – металургія; 4 – машинобудування; 5 – мінеральні продукти; 6 – інші товари [8; 17–18]

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту товарів в Україну в 2012 р. займають (рис. 2.7): мінеральні продукти – 32,5 % (27,54 млрд дол. США); машинобудування – 26,5 % (22,46 млрд дол. США); агропромислова продукція – 8,9 % (7,52 млрд дол. США); металургія – 6,2 % (5,24 млрд дол. США).

Структура імпорту в Україну після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась: агропромислова продукція – 8,9 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 6,8 % у 2007 р.; хімічна промисловість – 10,1 % проти 8,8 %; металургія – 6,2 % проти 7,8 %; машинобудування – 26,5 % проти 32,6 %; мінеральні продукти – 32,5 % проти 28,5 %.

На рис. 2.8, рис. 2.9 представлено основні показники зовнішньої торгівлі України у 2007 і 2012 роках за такими регіональними торговельними угрупуваннями, як ЄС і МС.

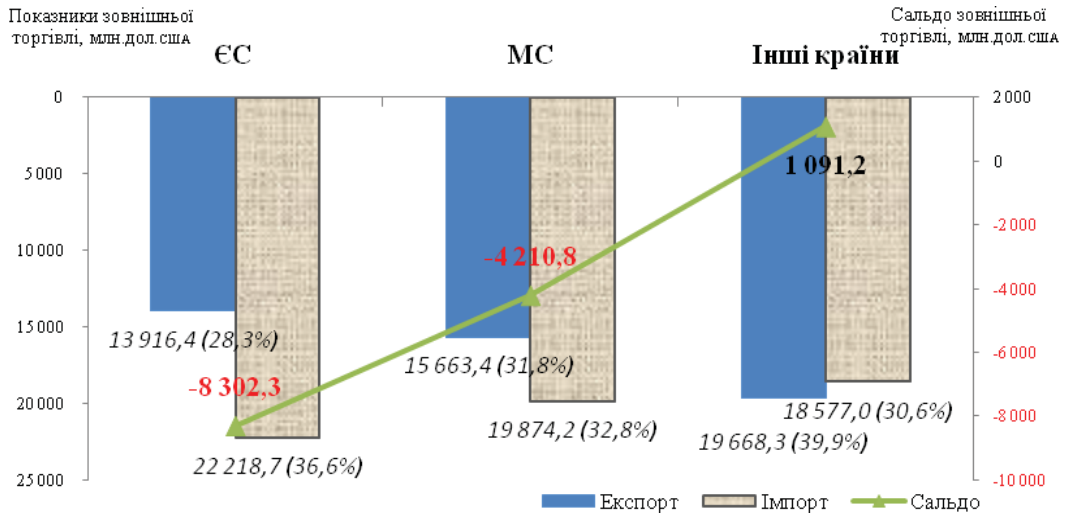


Рис. 2.8. Зовнішня торгівля України з ЄС, МС та іншими країнами в 2007 р. [8; 17–18]

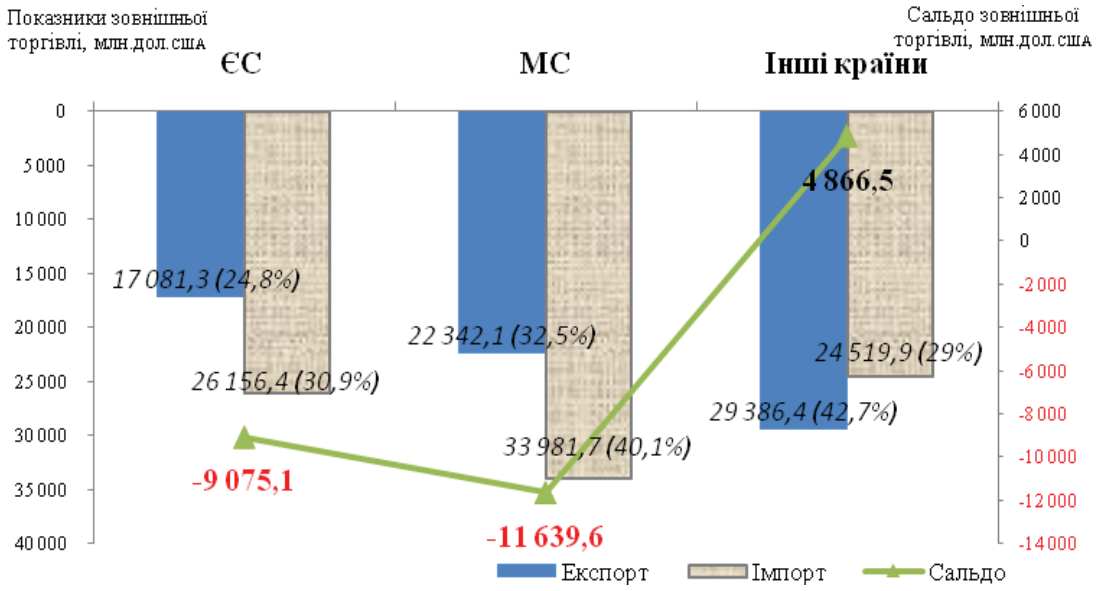


Рис. 2.9. Зовнішня торгівля України з ЄС, МС та іншими країнами в 2012 р. [8; 17–18]

При цьому структура експорту товарів з України в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилась таким чином:

– до країн Євросоюзу зменшилась на 3,5 в. п. у (2012 р. – 24,8 % від загального обсягу по країні, 17,08 млрд дол. США, 2007 р. – 28,3 %, (13,92 млрд дол. США);
– до країн Митного союзу збільшилась на 0,7 в. п. (2012 р. – 32,5 %, 22,34 млрд дол. США, 2007 р. – 31,8 %, 15,66 млрд дол. США);
– до інших країн збільшилась на 2,8 в.п. (2012 р. – 42,7 %, 29,39 млрд дол. США, 2007 р. – 39,9 %, 19,67 млрд дол. США).

Тобто основний приріст українського експорту після вступу країни до СОТ відбувся за рахунок третіх країн, а не ЄС або МС.

У той же час структура імпорту товарів в Україну в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилась таким чином:

– з країн Євросоюзу зменшилась на 5,7 в.п. (2012 р. – 30,9 %, 26,16 млрд дол. США, 2007 р. – 36,6 %, 22,22 млрд дол. США);
– з країн Митного союзу збільшилась на 7,3 в. п. (2012 р. – 40,1 % (33,98 млрд дол. США), 2007 р. – 32,8 %, 19,87 млрд дол. США;
– з інших країн зменшилась на 1,6 в. п. (2012 р. – 29,0 % 24,52 млрд дол. США, 2007 р. – 30,6 %, 18,58 млрд дол. США).

Тобто основний приріст імпортних надходжень після вступу країни до СОТ зафіксований з країн МС.

При цьому в 2012 р. порівняно з 2007 р. сальдо зовнішньої торгівлі України з країнами Євросоюзу залишилось від'ємним –9,08 млрд дол. США при незначному збільшенні (на 0,78 млрд дол. США); з країнами Митного союзу стало від'ємне – 11,64 млрд дол. США і суттєво збільшилось (на 7,43 млрд дол. США); з іншими країнами – було позитивним +4,87 млрд дол. США і значно збільшилось (на 3,78 млрд дол. США).

Тобто основним ринком збуту української продукції за вказаний період стали треті країни (а не ЄС чи МС). Зменшення експортно-імпортних операцій з країнами ЄС вочевидь викликано існуючими жорсткими бар'єрами для українського експорту і наслідками фінансової кризи 2008–2009 років.

Таким чином, можна зробити такі висновки [8, с. 42–45]:

1. Незважаючи на світову фінансово-економічну кризу, з часу приєднання України до СОТ відбувається *диверсифікація та зміна структури українського експорту*. Умови вступу України в СОТ призвели сьогодні до загального послаблення захищеності національної економіки та скорочення можливостей для здійснення диференційованої промислової політики. А це, в свою чергу, сприяє закріпленню периферійного положення України відносно розвинутих країн світу.

2. Структура експорту з України після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: агропромислова продукція склала 26,0 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 12,7 % у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4 % проти 8,2 %; металургія – 27,5 % проти 42,2 %; машинобудування – 19,3 % проти 17,2 %; мінеральні продукти – 11,1 % проти 8,7 %. При цьому *основний приріст українського експорту після вступу країни до СОТ відбувся за рахунок третіх країн, а не ЄС або МС.*

3. Структура імпорту в Україну після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким

чином: агропромислова продукція – 8,9 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 6,8 % у 2007 р.; хімічна промисловість – 10,1 % проти 8,8 %; металургія – 6,2 % проти 7,8 %; машинобудування – 26,5 % проти 32,6 %; мінеральні продукти – 32,5 % проти 28,5 %. При цьому *основний приріст імпортних надходжень після вступу країни до СОТ зафіксований з країн МС*.

4. *Основним ринком збуту української продукції за вказаний період стали треті країни (а не ЄС чи МС).* Зменшення експортно-імпортних операцій з країнами ЄС вочевидь викликано існуючими жорсткими бар'єрами для українського експорту і наслідками фінансової кризи 2008–2009 років.

5. Український уряд, враховуючи високу залежність української економіки від експорту і необхідність захищати інтереси національних виробників на нових ринках, повинен:

– відчувати підвищену *мотивацію до захисту потреб українського бізнесу в зовнішній торгівлі* і акцентувати на *необхідності проактивної позиції у використанні механізмів СОТ;*
– при здійсненні спроб використання можливостей міжнародного розв'язання торговельних спорів застосовувати *більш комплексні зусилля для досягнення переконливих результатів*;
– з метою ефективного відстоювання економічних інтересів України сфокусувати зусилля на *кваліфікованому представництві українських експортерів і ґрунтовнішій роботі в органах СОТ* (наприклад шляхом активнішої участі в механізмі врегулювання спорів з питань, що є вагомими для українських виробників).

6. Ситуація, що склалася *у зовнішній торгівлі України* за 6 років її членства в СОТ, висвітлила *комплексні проблеми у цій сфері*:

– *не вистачає узгодженості державних інституцій*, які несуть відповідальність за розробку і реалізацію державної політики в галузі міжнародної торгівлі. Створена у травні 2013 року указом президента *Державна комісія з питань співробітництва з СОТ* може стати реальним центром прийняття рішень у галузі міжнародної торгівлі, де необхідно погоджувати державні інтереси з інтересами бізнесу та інтересами споживачів. У той же час вказана комісія як консультативно-дорадчий орган при президентові України може стати ефективним механізмом формування загальнодержавної позиції щодо режиму доступу товарів і послуг до внутрішнього і зовнішніх ринків тільки при наданні їй *статусу державної*, тобто на найвищому рівні;
– немає розуміння, що *зовнішня торгівля є найважливішою частиною зовнішньої політики*, яку необхідно здійснювати *в тісному зв'язку з економічною політикою держави*. Заходи економічної

політики повинні впливати на прискорення інновацій у секторах конкурентних переваг української економіки, а також створювати умови для формування потужних українських компаній, здатних до конкуренції на світовому ринку. Необхідна *структурна адаптація, в першу чергу, «базових» експортних галузей до викликів світової економіки*, формування з цією метою інноваційної стратегії використання переваг міжнародної торгової системи;

– катастрофічно *бракує фахівців із міжнародної торгівлі*, які розуміють, як проводити торговельну політику на двосторонньому, регіональному та глобальному рівнях;
– необхідність запровадження в Україні *інституту уповноваженого економічного оператора (УЕО)* з метою забезпечення безпеки в умовах активізації тероризму і одночасного розвитку міжнародної торгівлі. В ЄС такий інститут було створено шляхом надання бізнесу, який чітко виконує закони, визнання на міжнародному рівні. Такій компанії надається так званий знак якості, який показує, що компанія відповідає вимогам стандартів міжнародних постачань. Тобто цей знак і є статусом УЕО, який свідчить, що компанія – це не тільки надійний партнер з точки зору фінансових і митних структур, але й безпечний торгівельний контрагент.

7. Вирішення *питань у митній сфері для України* в сучасних умовах роботи в межах СОТ зводиться до необхідності спрощення вимог і формальностей в Україні, скорочення та стандартизації даних і документації, які вимагає митниця. Визначальними тут є такі *механізми вдосконалення митної системи*:

– застосування *нового Митного кодексу,* що набув чинності у 2012 р. і, за визначенням іноземних експертів, «наблизив митне оформлення і митний контроль в Україні до найкращих світових практик, а іноді й перевершив ці практики». Митний кодекс, відповідаючи переважно стандартам СОТ і ГАТТ, а також принципам Кіотської конвенції про гармонізацію і спрощення митних процедур, уже достатньо схожий на європейське законодавство. Проблема митного законодавства України не в його недосконалості (хоча певні норми потребують технічного доопрацювання), а в практиці його застосування або незастосування;
– впровадження інституту *уповноважених економічних операторів (УЕО)*, який поки що так і не запрацював в Україні через тривалі міжвідомчі дискусії, в якому саме вигляді він має з'явитися. Мінфін виступав за досить м'які вимоги до претендентів на статус УЕО, щоб надати можливість більшій кількості компаній скористатися певними полегшеннями в митних процедурах.

Однак державні служби, що опікувалися митницею, наполягали на жорсткіших умовах, щоб одержати шанс на визнання відповідного статусу в ЄС;

– *застосування сучасних методів контролю*, а саме: оцінка ризиків і пост-аудитний контроль; адміністративне співробітництво між держорганами під час розслідування митних правопорушень і шахрайства; захист інтелектуальної власності тощо. Усі ці механізми поступово запроваджуються в Україні. Наприклад, можливість проведення спільного контролю (одноразового) на кордоні українськими і європейськими митниками; уніфікація транзитних систем; застосування єдиних підходів до класифікації товарів і визначення країни походження товарів; створення додаткових запобіжників від непорозумінь між бізнесом і митниками під час визначення митної вартості тощо;
– *скорочення значної кількості документів на оформлення експорту та імпорту і пов'язаних з цим витрат порівняно з зарубіжними країнами* за рахунок продовження зменшення кількості та спрощення форми документів на оформлення імпорту та експорту у відповідності зі світовим досвідом;
– *збільшення кількості суб'єктів ЗЕД, що включені до процесу електронного декларування* за рахунок поширення масового запровадження електронного декларування товарів; доведення до суб'єктів ЗЕД чітких правил заповнення електронних форм декларацій;
– *прискорення введення пост-аудиту, що може призводити до штрафних санкцій вже після проведення товарів через митницю,* за рахунок чіткого нормативного і документального закріплення процедури проведення пост-аудиту з визначенням прав та обов'язків сторін;
– *спрощення механізму митної перевірки може призводити до зменшення ризику корупційних зловживань* за рахунок встановлення чітких, послідовних та прозорих процедур проходження митної перевірки за спрощеним механізмом;
– *підвищення ефективності обміну інформацією між митними органами України і країн-членів СОТ*, що допомагатиме, в тому числі, запобігати ухиленню від оподаткування. Наприклад, сьогодні виникає ситуація, коли за даними Євростату вартість європейської продукції, завезеної до України, більша, ніж за даними вітчизняних Держстату, НБУ, митних органів. Однак те, з яким скрипом просувалося до останнього часу вирішення цього питання по обидва боки, дає підстави прогнозувати, що й надалі процес пошуку компромісів у ньому не буде простим.

Запитання для самоконтролю

1. У чому постають завдання та функції СОТ?
2. Які головні особливості заключного акта Уругвайського раунду?
3. Які основні принципи і правила СОТ (недискримінації, вільної торгівлі, передбачуваності)?
4. Яка організаційна структура СОТ? Наведіть характеристику основних структурних елементів.
5. У чому полягає механізм врегулювання торгових суперечок у СОТ: функції Генеральної ради; основні етапи процедури врегулювання суперечок?
6. Який механізм антидемпінгового процесу та розслідування в межах СОТ: стадії, етапи, функції компетентних органів, зацікавлені сторони?
7. Який механізм зміни тарифних зобов'язань країни-члена СОТ: основний принцип зміни, обов'язки договірної сторони, варіанти закінчення переговорів?
8. Які загальні вигоди, негативні наслідки, спрямування державної політики України щодо членства в СОТ?
9. Наведіть характеристику перших років членства України в СОТ (перехідний період, торгівля товарами: ввізні мита, вивізні мита, державні закупівлі).
10. Які основні напрями, за якими склалася асиметрія в Угоді між Україною і країнами-засновниками СОТ? Надайте їх характеристику.
11. Які геополітичні та геоекономічні аспекти членства України в СОТ?
12. У чому виявляється асиметричність у рівні тарифного захисту внутрішнього ринку України від членства в СОТ?
13. Як проявляється асиметричність у зв'язаних (максимальних) рівнях тарифів в умовах вступу України до СОТ?
14. У чому виявляється асиметричність у «надзвичайних заходах» захисту, можливості перегляду зобов'язань в умовах вступу України до СОТ?
15. Які можливості та загрози від антидемпінгових та компенсаційних заходів в умовах вступу України до СОТ?
16. Які можливості та загрози від захисних заходів та стимулювання вітчизняного виробництва в умовах вступу України до СОТ?
17. Які переваги та недоліки створення регіональних торговельних угод в умовах вступу України до СОТ?
18. Як проявляється асиметричність у ставках митного тарифу для сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ?
19. У чому виявляється асиметричність у використанні адвалерної і неадвалерної форм та ступені однорідності митного тарифу для сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ?
20. Як виявляється асиметричність у застосуванні «надзвичайних заходів» захисту для сільськогосподарської продукції в умовах вступу України до СОТ?

21. У чому проявляється асиметричність у реалізації експортної політики та програм підтримки виробництва та експорту агропродовольчих товарів в умовах вступу України до СОТ?

Література

Використана література

1. Аналітична доповідь Центра Розумкова «Україна і СОТ» / Нацбезпека і оборона. – 2002. – №6.

2. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулен. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 271 с.

3. Мовчан В. Україна і СОТ: структура, порядок прийняття рішень і процедури / В. Мовчан / Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / за заг. ред. Д. В. Ляпіна. – К. : Інт власності і свободи; LAT&K, 2010. – С. 16–41.

4. Микольська Н. Заходи торговельного захисту та вирішення спорів в рамках СОТ: нові можливості для українських компаній / Н. Микольська, А. Махінова / Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / за заг. ред. Д. В. Ляпіна. – К. : Інт власності і свободи; LAT&K, 2010. – С. 49–77.

5. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 660 с.

6. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / за ред. проф. В. О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.

7. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие / В. Р. Сиденко. Т. 1 – К. : Феникс, 2008. – 376 с.

8. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації тор-гівлі : монографія / за ред. докт. екон. наук, проф. М. О. Кизима, канд. техн. наук, проф. І. Ю. Матюшенка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.

9. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id= &pf3511=32172.

10. Клименко І. В. Три роки членства в СОТ : тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналіт. доповідь / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.

11. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства : очікування і реалії / Ін-т екон. дослідж. та політ. консульт. – К. : ІЕДПК, 2011. – 58 с.

12. Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : монографія / Т. О. Остащенко, Л. Ю. Волощенко-Холда; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 224 с.

13. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. В. Кобута // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С. 31–38.

14. Дрозач О. Членство упущенных возможностей / О. Дрозач // Эксперт. – 10.06.2013. – № 22. – С. 26.

15. Гончарук А. Право на захист (але без шкоди для економіки) / А. Гончарук // Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – № 26. – С. 6.

16. Козьяков С. Навіщо слону граблі в посудній крамниці? / С. Козьяков // Дзеркало тижня. – 27.04.2013. – № 16. – С. 10.

17. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

18. Інтернет-сайт Міністерства доходів і зборів України бази даних митної статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minrd.gov.ua/mitna-statistika.

Рекомендована література

1. Про рекомендації парламентських слухань «Стан підготовки вступу України до Світової організації торгівлі, проблеми та перспективи» : зат. Постановою Верховної Ради України від 9 січня 2007 р., № 542-V // Відом. Верховної Ради України. – 2007. – № 1. – Ст. 136.

2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності стосовно виконання вимог, пов'язаних із вступом України до СОТ» (за станом на 31.05.2007, №1111-16) // Відом. Верховної Ради України. – 2007. – № 44. – Ст. 512.

3. Аветисян П. С. ВТО и высшее образование / П. С. Аветисян // Открытое образование. – 2006. – № 6. – С. 61–64.

4. Архипова М. Особливості правової охорони географічних зазначень відповідно до національних законодавств країн-учасниць СОТ / М. Архипова // Право України. – 2005. – № 7. – С. 129–130.

5. Бураковський І. Приєднання України до СОТ: підсумки дискусії та погляд у майбутнє / І. Бураковський // Політика і час. – 2006. – № 11. – С. 14–16.

6. Гайдуцький А. Інвестиційні аспекти вступу до СОТ для аграрних секторів країн Центральної і Східної Європи / А. Гайдуць-кий // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 83–90.

7. Губський Б. В. Євроатлантична інтеграція України / Б. В. Губський ; НАН України. – К. : Логос, 2003. – 328 с. : іл.

8. Данількевич М. Україна і Світова організація торгівлі / М. Данількевич // Право України. – 2005. – № 7. – С. 41-43.

9. Драган О. І. Вступ України у СОТ: перспективи для м`ясної га-лузі / О. І. Драган // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 6. – С. 3–6.

10. Коваленко П. А. Перспективы изменения конкурентоспособности российских предприятий после вступления России во Всемирную Торговую Организацию / П. А. Коваленко // Открытое образование. – 2006. – № 6. – С. 72–78.

11. Нові можливості бізнес-асоціацій у глобалізованому світі / за заг. ред. Д. В. Ляпіна, К. М. Ляпіна, В. М. Мовчан, І. А. Підлуська та інші. – К. : Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – 108 с.

12. Осика С. Світова організація торгівлі / підручник С. Осика, В. Пятницький. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : К.І.С., 2004. – 516 с.

13. Петрушенко М. Важка це справа – працювати в умовах скрути / М.Петрушенко // Урядовий кур`єр: газета центральних органів виконавчої влади України / Кабмін України. – 2007. – № 85(3498). – С. 15.

14. Тепла М. М. Україна на шляху до Світової організації торгівлі / М. М. Тепла // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3. – С. 35–41.

15. Україна і Світова організація торгівлі : навчально-методичний посібник / [уклад. Л. М. Самосьонок] ; Донецька обласна державна адміністрація, Донецький обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоуправління, державних підприємств, установ і організацій [Електронний ресурс]. – Донецьк : Донецький обласний центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоуправління, державних підприємств, установ і організацій, 2010. – 22 с. ; – Режим доступу : http://www.cpk.donetsk.ua/sites/default/files/library/ukrayina_i_sot.pdf.

16. Череда І. СОТ : Аспекти бачення / І. Череда // Освіта: Всеукраїнський громадсько-політичний тижневик / Мін-во освіти і науки України. ЦК профспілки України. – 2007. – № 17–18. – С. 4.

17. Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / за заг. ред. Д. В. Ляпіна, В.М. Мовчан та інші. – К. : Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – 104 с.; [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.cci.zp.ua/images /Book_PFI_WTO_2010.pdf.

18. Світова організація торгівлі. – Міжнародні організації. – Навчальні матеріали [Електронний ресурс]: – Режим доступу : http://pidruchniki.com/00000000/ekonomika/svitova_organizatsiya_torgivli.

Розділ 3
ЄВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ ЯК ОДНЕ З НАЙУСПІШНІШИХ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Ключові слова: Європейський Союз, інституції ЄС, економічна і валютна інтеграція, секторальні політики, торгівельна політика, просторові політики, регіональна політика, стратегія «Європа 2020»

3.1. Основні етапи європейської інтеграції
3.1.1. Угоди, що регулюють європейську інтеграцію
3.1.2. Етапи економічної і валютної інтеграції в ЄС
3.2. Основні інституції Європейського Союзу
3.2.1. Європейська Рада
3.2.2. Європейський парламент
3.2.3. Рада Європейського Союзу
3.2.4. Європейська Комісія
3.2.5. Європейський Суд, Загальний Суд і Суд аудиторів
3.2.6. Допоміжні органи Європейського Союзу
3.2.7. Проблема Європейської Конституції
3.3. Стратегія розвитку і основні політики ЄС 2020
3.3.1. Стратегія розвитку ЄС «Європа-2020»
3.3.2. Основні секторальні політики ЄС
3.3.2.1. Політика в галузі досліджень і технологій. «Горизонт 2020»
3.3.2.2. Промислова та підприємницька політика
3.3.2.3. Енергетична політика
3.3.2.4. Спільна транспортна політика
3.3.2.5. Спільна сільськогосподарська політика
3.3.3. Торгівельна політика ЄС
3.4. Комунітарна регіональна політика ЄС
3.4.1. Еволюція регіональної політики ЄС
3.4.2. Транскордонне і прикордонне співробітництво. Єврорегіони
3.4.3. Інституційна основа принципу субсидіарності та нова регіональна політика ЄС
3.5. Політика сусідства з ЄС

3.1. Основні етапи європейської інтеграції

3.1.1. Угоди, що регулюють європейську інтеграцію

Економічна історія знає багато спроб об'єднання країн під різноманітними гаслами як політичної, так і економічної природи.

Сучасний ***Європейський Союз (ЄС)*** було започатковано у перші повоєнні роки, наприкінці 40-х рр. XX сторіччя. Політична складова європейської інтеграції розглядалась першочерговим завданням, а економічна інтеграція виявилась побіжним процесом [1]. Однак процеси як економічної, так і політичної інтеграції в Європі після Другої світової війни мали складний та напружений характер. Одним із перших свідчень формування нового конфігураційного простору у царині економічної інтеграції у повоєнні роки Європи стало утворення у 1948 р. митного союзу Бельгії, Нідерландів та Люксембургу – Бенілюкс.

Міжнародна ситуація, яка склалася на початку 50-х рр., призвела до того, що все частіше в Європі почали говорити про економічну інтеграцію. Серед найважливіших *причин європейської інтеграції* можна виділити такі:

– *потреба взаємного порозуміння між країнами*, зокрема між Німеччиною та Францією. Після багатьох років націоналістичних урядів у Європі, прийшов час на нову якість у європейській політиці – час на спільне функціонування та співіснування усіх народів Європи. Йшлося насамперед про економічне «зв'язування» Франції та Німеччини, що гарантувало б мир у Європі. Такий погляд мали, зокрема, члени французького уряду Ж. Моне та Р. Шуман;
– *потреба миру та безпеки*. Нова Європа та країни цієї Європи повинні були гарантувати, що більше ніколи не повториться жорстокість обох світових воєн. Спільне прийняття рішень мало стати перешкодою для появи нових конфліктів, а тісна політична та економічна співпраця мали стати успішним бар'єром перед комунізмом, який набирав усе більших обертів, а також перед економічною експансією США в Європі;
– *сподівання на економічний розвиток та добробут*. Співпраця в межах об'єднаної Європи мала дати її мешканцям економічну стабільність та успіх. Утворення спільного ринку мало оптимізувати економічну діяльність та розвиток торгівлі в межах цілого континенту. Спільний ринок мав бути також гарантією вільного руху осіб, капіталу, товарів та послуг;
– *утримання економічного та політичного значення на міжнародній арені*. Європейці добре розуміли, що обидві світові війни значно ослабили позиції європейських країн у світі. Лише тісна співпраця у цих сферах допомогла б повернути їм владу, яку вони втратили.

Ідею створення *«Сполучених Штатів Європи»* уперше висловив у вересні 1946 року прем'єр-міністр Великої Британії У. Черчілль у Цюриху. Першим кроком до цього мало стати утворення Ради Європи. У. Черчілль висловлювався за союз усіх європейських країн

під керівництвом Франції та Німеччини, застерігаючи водночас, що його країна не інтегруватиметься у цей союз, а візьме на себе роль спостерігача. У травні 1948 року на конгресі в Гаазі, скликаному за ініціативи європейських політиків та інтелектуалів, була прийнята *Політична Декларація*, яка закликала усі європейські країни до об'єднання. Результатом цього документу стало створення 5 травня 1949 року *Ради Європи* – першої європейської організації співпраці. Країнами-засновниками Ради Європи були: Бельгія, Велика Британія, Голландія, Італія, Люксембург, Франція та скандинавські країни. Завданням Ради Європи було зміцнення демократії, охорона прав людини та підтримка європейської культурної ідентичності.

Однак Рада Європи не виконувала до кінця поставлених перед нею завдань з огляду на інтереси країн-членів, які часто не співпадали. «Холодна війна» та слабкість Ради Європи призвели до того, що з'явилися пропозиції звуження економічної та політичної співпраці.

Великий внесок у розвиток співпраці зробив *план відбудови європейської економіки*, який був запропонований державним секретарем США *Дж. Маршаллом*. Метою плану була фінансова та технологічна допомога країнам Європи, а умовою її надання було створення спільної комісії, яка мала складатися із представників країн, які отримуватимуть допомогу. З цією метою була створена *Європейська Організація Економічної Співпраці*. До 1952 р. з цієї допомоги у вигляді кредитів скористалося 18 держав, а загальна сума допомоги становила приблизно 14 млрд дол. США. План Дж. Маршалла мав значний вплив на відбудову європейської економіки, а особливо на відбудову ФРН. Водночас, план був доповненням до політики стримування комунізму, яку проводили США. З політичних причин усі країни, які перебували під впливом СРСР, відмовилися від цієї допомоги.

Міжнародна ситуація, яка склалася на початку 50-х рр., призвела до того, що все частіше почали зачипати питання економічної інтеграції. США все більше і більше домагалися швидкої відбудови Німеччини та приєднання цієї країни до Західного блоку. Це було пов'язано із багатьма подіями у світі. У 1948 р. СРСР запровадив блокаду Берліна, тоді ж утворилися Федеративна Республіка Німеччини та Німецька Демократична Республіка. Крім того, у 1950 р. вибухнула війна в Кореї. Американські політичні кола вважали, що відбудована Німеччина становитиме протидію комунізмові. Водночас, новий канцлер ФРН К. Аденауер заявив, що його країна має намір стати членом Ради Європи та НАТО. Зростання економічного значення Німеччини не було заплановано французькими політиками. Поява нової економічно розвиненої

Німеччини, зокрема з розвиненою військовою промисловістю, викликала побоювання не лише у Франції.

У травні 1950 року в Парижі міністром закордонних справ Франції Р. Шуманом був запропонований новий *план часткової економічної інтеграції* – створення єдиної Європи. Ініціатором цього плану був Ж. Моне. У його *Декларації*, виголошеній 9 травня 1950 року, можна знайти такі пропозиції:

– передача французької та німецької видобувної та металургійної галузей під спільне наддержавне керівництво;
– створення спільної економічної бази як передумови утворення європейської федерації;
– звільнення від усіх митних платежів у переміщенні вугілля та сталі між країнами-членами новоствореної організації;
– скликання міжнародної конференції, яка підготує договір, що міститиме вищезгадані пропозиції [2].

План Р. Шумана та Ж. Моне був реалізований 18 квітня 1951 року, коли було підписано *Паризький договір* про створення *Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС)*. Членами нової організації стали 6 країн: Франція, ФРН, Італія, Голландія, Бельгія та Люксембург.

Договір окреслив *принципи співпраці між країнами-членами*. Вони базувалися на 4 групах заборон:

– на встановлення імпортного та експортного мита чи схожих оплат на вугілля та сталь (а також кількісних обмежень) у межах організації;
– на застосування практики протекціонізму, обмежуючого конкуренцію;
– на податкові пільги чи будь-яку іншу допомогу з боку держави;
– на застосовування обмежень щодо поділу ринків.

Спільний ринок вугілля, залізних руд і металобрухту був утворений у лютому 1953 року, а *сталі* – у серпні 1954 року Процес утворення спільного ринку був завершений 9 лютого 1958 року. Діяльність Співтовариства та його економічні успіхи заохотили країни-члени до поглиблення процесів інтеграції, і не лише економічної.

Подальші роки принесли низку інтеграційних ініціатив у різних площинах. У 1952 році – у Парижі був підписаний Договір про створення *Європейського Оборонного Союзу (ЄОС)*. Ідею цього договору Франція висловлювала ще в 1950 році, так званий План Плевена (Pleven). Членами нового Співтовариства мали стати країни-члени ЄСВС, а його структура була схожа до структури організації-попередниці. Згідно з Договором, солдати ЄОС мали мати єдину

військову форму, а військові частини були б перемішані з огляду на національність. Передбачено було також одноосібне керівництво над 40 військовими частинами Спільноти. Однак після підписання Договору, Франція його не ратифікувала. Внаслідок бурхливих дебатів, головним аргументом яких було обмеження суверенітету, парламент Франції не ратифікував Договір про ЄОС, результатом чого була відмова від цілої ініціативи. Через два роки зі схожою ініціативою виступив міністр закордонних справ Великої Британії Е. Еден. Як результат, 23 жовтня 1954 року був підписаний договір про утворення *Західноєвропейського Союзу (ЗЄС)*. Це мала б бути міжнародна організація, яка б займалася військовими справами, водночас не будучи пов'язаною з ЄСВС та з утвореним згодом Європейським Економічним Союзом.

Після невдалої спроби утворення Європейської військової спільноти та Європейської політичної спільноти у 1954 році Ж. Моне сформулював свої відомі *принципи європейської інтеграції*:

- економічна інтеграція є первинною за політичну і йде знизу догори;
- провідна роль у процесі інтеграції відводиться наднаціональним структурам, на федералістській концепції;
- розвиток інтеграції повинен відбуватись за принципом: від простих форм до складних [3, с. 206].

Наступний етап економічної інтеграції країн Західної Європи розпочався відразу після початку конференції в Мессині, що в Італії, яка відбулася в червні 1955 року. Учасниками конференції були міністри закордонних справ країн-членів ЄСВС. На конференції утворено групу експертів, яка мала підготувати доповідь про можливість розширення інтеграції. Доповідь була представлена на черговій зустрічі «шістки» у 1956 році у Венеції. Доповідь П. Спаака стала основою для подальших розмов про інтеграцію.

Після декількох зустрічей міністрів закордонних справ та голів урядів країн-членів ЄСВС, 25 березня 1957 року у *Римі* ці країни підписали два договори: *Договір про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС)* та *Договір про створення Європейського Співтовариства з питань Атомної Енергії (Євратом)*. Обидва договори набрали чинності 1 січня 1958 року. Окрім вищезгаданих договорів, було також підписано *Конвенцію про Деякі Спільні Інституції*. Відтак, з'явилися Європейський Парламент та Європейський Суд.

Згідно з положеннями Договору про створення ЄЕС завданням цього співтовариства була діяльність, спрямована на гармонізацію економічного розвитку, сталий та рівномірний економічний розвиток,

а також на створення умов для подальшої тісної співпраці між країнами-членами співтовариства. Крім того, у Договорі згадувалося про поступову ліквідацію митних платежів при товарообміні між країнами-членами ЄЕС, встановлення спільних митних тарифів і впровадження спільної торговельної політики із третіми країнами, запровадження спільної сільськогосподарської політики, стандартизації національних законодавств країн-членів до тієї міри, яка буде необхідна для функціонування спільного ринку. ЄЕС, як і ЄСВС, було відкритим для нових членів.

Європейське Співтовариство з питань Атомної Енергії було створено для того, щоб контролювати мирне використання ядерної енергії. Завдання Співтовариства полягало у встановленні норм безпеки для санітарної охорони працівників та населення та в контролі над використанням радіоактивних матеріалів. Це Співтовариство не мало значного впливу на процес європейської інтеграції.

Під час роботи над створенням ЄЕС Велика Британія запропонувала створити економічну організацію, яка базувалася б на меншій, ніж у ЄОВС, кількості зобов'язань, які ставили під загрозу втрати частини суверенітету та особливих відносин із США. Пропозиція Великої Британії була такою: створити зону вільної торгівлі, де немає внутрішніх мит, але кожна країна-член такої зони самостійно і незалежно проводить торгівлю з третіми країнами. Ця пропозиція не зацікавила членів ЄОВС, які прагнули до більш тісної співпраці. Ця концепція базувалась на розмежуванні політичного та функціонального співробітництва, яку в подальшому розробив Д. Мітрані [4].

Велика Британія вирішила реалізувати свій план інакше: у 1960 р. разом із Австрією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією та Швецією утворила *Європейську зону вільної торгівлі (ЄФТА)*. Ця організація, однак, не підняла міжнародний престиж Великої Британії та не сповільнила стагнацію англійської економіки. У подальшому успіхи ЄЕС призвели до того, що країни-члени ЄФТА почали помічати небезпеку економічної ізоляції та падіння конкурентоспроможності своїх товарів і, відповідно, зменшення впливу на ситуацію в Європі. Зараз до складу ЄФТА входять Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія.

Наступним етапом стало підписання 8 квітня 1965 року (набрав чинності 1 липня 1967 року) *Об'єднавчого Договору*, згідно з яким утворилася *спільна для трьох Співтовариств Комісія* (замінивши Високу Владу ЄСВС та Комісії ЄЕС і Євратому).

Наступний етап економічної інтеграції – *створення митного союзу* відбувся у 1968 р., коли 6 країн-членів ЄЕС (Франція, ФРН, Італія,

Голландія, Бельгія та Люксембург) скасували національні митні тарифи і прийняли єдиний митний тариф. Таким чином, процес подальшої інтеграції вийшов на якісно новий рівень – рівень наднаціонального регулювання не тільки окремої галузі, а усієї економіки країн-учасниць і поступкою частини суверенітету, зокрема «економічного».

На початку 1970-х рр. лідери ЄЕС усвідомили, що їм необхідно привести свої економічні системи у відповідність одна до одної і що, врешті-решт, необхідно створити *Монетарний союз*. Однак приблизно в цей же час США вирішили призупинити конвертування долара в золото. Це стало провісником періоду значної нестабільності на світових валютних ринках, яка посилилася нафтовими кризами 1973 та 1979 років.

Співтовариства максимально розвивали свою співпрацю. Країни Західної Європи, які не належали до співтовариств, усе частіше й частіше висловлювали своє бажання вступити до них. Переговори про вступ тривали досить довго. Разом із Великою Британією, Данією та Ірландією переговори проводила й Норвегія.

Початок 70-х рр. став для співтовариства вельми успішним, особливо в економічному плані. Створення «валютної змії» (механізму, що регулює коливання національних валют країн-членів співтовариства), *Європейського фонду валютної співпраці* в 1973 р., а в 1978 р. – *Європейської валютної системи* мало визначити нову якість економічної інтеграції європейських держав. У 1975 р. було створено чергову інституцію співтовариства – *Суд аудиторів*, завданням якого був контроль за реалізацією бюджету співтовариства.

Перше розширення Співтовариств відбулося 1 січня 1973 року, коли до них приєдналися Велика Британія, Данія та Ірландія. Переговори про вступ тривали досить довго, а разом із цими країнами переговори проводила і Норвегія. Найбільше проблем мала Велика Британія, проти вступу якої виступала Франція. Президент Франції Шарль де Голль використав право вето, аргументуючи своє рішення тим, що прийняття Великої Британії ослабить Співтовариства економічно і змінить їх внутрішньо. Звісно, усі добре розуміли, що насправді Шарль де Голль дбав не про добробут Співтовариств, а про утримання домінуючої позиції Франції в них. Таким чином, вперше політичні інтриги загальмували розширення Співтовариств. Переговори були припинені зі всіма країнами. У 1967 р. англійці знову подали заявку про вступ – і знову Франція її відкинула. Лише в 1969 р., коли Шарля де Голля змінив Жорж Помпіду, уряд Франції дав згоду на початок переговорів, які успішно закінчилися для всіх вищезгаданих кандидатів. Договір про приєднання був підписаний

з ними 22 січня 1972 року і набрав чинності 1 січня 1973 року, але лише для трьох країн. Норвегія у зв'язку з негативними результатами внутрішнього референдуму не ратифікувала Договору і, відповідно, дорога до Співтовариств перед нею зачинилася.

Приєднання, окрім певних привілеїв, зобов'язало нових членів до певних дій. Усі нові члени отримали п'ятирічний перехідний період для пристосування національного законодавства до норм Спільнот, які виникають з членства. Хоча вони й «виторгували» для себе певну свободу в питаннях, пов'язаних з рухом капіталу, що було додано до Договорів про вступ у вигляді Додатків.

Друга половина 70-х рр. відзначилася світовою економічною кризою, від якої постраждало і співтовариство. Виникли труднощі з бюджетом, із сільськогосподарською політикою та функціонуванням спільного ринку. Усе частіше й частіше проявлялися національні інтереси окремих країн-членів співтовариства, що викликало хвилю так званого євроскептицизму.

Введення *Європейської валютної (монетарної) системи (ЄВС)* у 1979 р. дало змогу стабілізувати курси обміну валют і стимулювало держави-члени співтовариства до реалізації жорсткої фінансової політики, яка допомагала їм зберігати взаємну солідарність і дисциплінувати свої економічні системи [5, с. 8].

Прийняття Великої Британії, Данії та Ірландії відкрило дорогу до приєднання для інших країн, які мали бажання приєднатися до Співтовариства. Відтак, 1 січня 1981 року до Співтовариства приєдналася Греція, 1 січня 1986 року – Іспанія та Португалія, а в 1995 р., уже до Європейського Союзу, Австрія, Швеція та Фінляндія.

На початку 80-х рр. вдалося залагодити проблеми і розпочати роботу над внутрішніми реформами. З цією метою було створено два комітети, один з яких, Комітет Дуга (Dooge), мав зайнятися питанням інституційних змін, а інший, Комітет Адонніно (Adonnino), питаннями створення «Європи Громадян».

У червні 1985 року Європейською Комісією була представлена «Біла книга» у справі внутрішнього ринку. Цей документ разом із підготовленими доповідями вищезгаданих комітетів став основою для *Єдиного Європейського Акту (ЄЄА)*, підписаного в лютому 1986 року, який модифікував Римські Договори і подав програму переходу до 1993 р. до єдиного внутрішнього ринку, який базувався на 4 свободах:

- вільний рух товарів;
- вільний рух осіб;
- вільний рух капіталу;
- вільний рух послуг.

Одночасно ЄЄА посилив роль Парламенту та розширив поле діяльності ЄЕС до соціальної політики, охорони навколишнього середовища та наукових досліджень.

Політичні зміни, спричинені падінням Берлінського муру та об'єднання Німеччини, розпад СРСР призвели до того, що політична інтеграція набрала обертів. У 1990 р. Бельгія запропонувала організувати конференцію, на якій планувалося напрацювати принципи для поглиблення політичного союзу та впровадження спільної валюти. Ця конференція завершилася 7 лютого 1992 року *у* ***Маастрихті підписанням Договору про створення Європейського Союзу***.

У цьому документі зазначено: «Європейський Союз будується на основі Європейських співтовариств, доповнюючись політикою та формою співпраці, встановленими у цьому Договорі. Європейський Союз базується на принципах свободи, демократії, поваги до прав людини та основних свобод, а також верховенства права; ці принципи є спільними для усіх країн-членів союзу» [2].

Згідно з Маастрихтським Договором, ЄС стоїть на ***трьох стовпах***:

І. Повноваження *першого стовпа* дуже широкі, а саме:

– спільний внутрішній ринок, тобто вільний рух осіб, капіталу, товарів та послуг;
– митний союз;
– спільна торговельна політика;
– спільна сільськогосподарська політика та політика рибальства;
– спільна транспортна та енергетична політика;
– Європейський Соціальний Фонд;
– спільна політика з питань охорони навколишнього середовища;
– захист конкуренції;
– підтримка наукового та технологічного розвитку;
– охорона здоров'я та споживачів;
– цивільна оборона;
– туризм та спорт.

ІІ. *Другий стовп* – це *Спільна Зовнішня Політика та Політика Безпеки* (СЗППБ). Її завданням є зміцнення єдності та незалежності Європи, що повинно сприяти збереженню миру, безпеки, прогресу на цілому континенті та в світі. Цілі СЗППБ:

– охорона спільних цінностей, життєвих інтересів, незалежності та цілісності ЄС, згідно з принципами Хартії Об'єднаних Народів;
– зміцнення безпеки ЄС та його членів;
– збереження миру та зміцнення міжнародної безпеки;
– підтримка міжнародної співпраці;
– розвиток та зміцнення демократії, а також легітимних урядів та поваги до прав людини та основних свобод.

III. *Третій стовп – співпраця у сфері юстиції та внутрішніх справ.* Визначаючи обов'язки країн-членів у межах третього стовпа, творці Договору про ЄС не включили до діяльності ЄС питання, пов'язані з утриманням громадського спокою та охорону внутрішньої безпеки. У межах третього стовпа ЄС зобов'язується:

– забезпечити громадянам ЄС високий рівень охорони з питань свобод, безпеки та юстиції;
– запобігати расизму і ксенофобії, а також боротися з цими явищами;
– запобігати організованій злочинності та боротися з нею;
– боротися з тероризмом, торгівлею людьми, торгівлею наркотиками, торгівлею зброєю, корупцією та зловживаннями.

З метою боротьби з цими явищами створено європейську поліцію – Європол, а також висловлено побажання в майбутньому уніфікувати покарання за такі дії в усіх країнах-членах.

Економічна структура відповідно до Маастрихтської угоди має вигляд, показаний на рис. 3.1 [6].

Рис. 3.1. Економічна структура Маастрихтської угоди [6, с. 29]

Критерії конвергенції (зближення) – це умови, виконання яких дає країнам-членам ЄС право вступу до економічного і монетарного союзу і які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти і процентних ставок.

Маастріхтська угода визначає *п'ять критеріїв конвергенції*, яким має відповідати кожна з країн-членів співтовариства, перш ніж вона братиме участь в третьому етапі економічного і монетарного (Валютного) союзу. Ось ці критерії [7, с. 81]:

1. Достатній рівень стабільності та стійкість середніх темпів інфляції протягом одного року, причому цей рівень не повинен перевищувати більше ніж на півтора відсотки три найнижчі показники рівня інфляції країн-членів.

2. Відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинне перевищувати 3%.

3. Відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%.

4. Довгострокова номінальна процентна ставка не повинна перевищувати більше ніж на два процентні пункти довгострокової процентної ставки в трьох країнах з найнижчим показником процентів за банківськими вкладами.

5. Терміном як мінімум два роки і без значної напруги зі сторони відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничне значення, передбачене механізмом обмінного курсу країни-члена ЄС.

Комісія і Європейський центральний банк періодично готують звіти про стан виконання позначених критеріїв. Важливим елементом формування вищезгаданих критеріїв є їх первинна ціль – збалансованість, насамперед, економічного розвитку спільноти країн, тобто впорядкованість соціально-економічної системи всього ЄС, а отже, і зняття напруги у відносинах між країнами.

Звісно, практика внесла певні корективи у виконання дотримання обов'язків країн-учасниць створення валютного та економічного союзу. Так, у своїх звітах про успіхи зближення, оприлюднених у березні 1998 року, Європейський валютний інститут (ЄВІ), попередник ЄЦБ, та Комісія привертали увагу до боргів і дефіцитів бюджетів, закликаючи держави-члени Союзу прискорити економічні реформи та реструктуризацію.

Початок 90-х рр. також пройшов під знаком перенесення «чотирьох свобод» на країни Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), а також прийняття цими країнами *Aquis Communitaire і утворення Єдиного економічного простору*, який був офіційно прийнятий у 1994 році Роком пізніше до ЄС приєдналися Швеція, Данія та Фінляндія.

Відповідно до ст. 49 Договору про ЄС, «… будь-яка європейська держава, що визнає принципи, проголошені в статті 6 (1) Договору про ЄС, може подати заявку на членство в Союзі» [8].

Угода про приєднання між державами-членами і державою-кандидатом підлягає ратифікації всіма державами-учасниками відповідно до їх внутрішнього законодавства.

У 1993 р. Європейська рада на своєму засіданні в Копенгагені визнала право країн Центральної та Східної Європи вступати до Європейського Союзу за умови виконання ними вимог за такими критеріями [7, с. 79]:

– *політичного*: стабільність установ, які гарантують демократію, верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;
– *економічного*: діюча ринкова економіка;
– *«членського»*: зобов'язання, що випливають з факту вступу до ЄС, зокрема, визнання його політичних, економічних та монетарних цілей.

Крім того, ісує й четвертий критерій – «спроможність Європейського Союзу абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку європейської інтеграції, є важливим фактором спільного інтересу як Союзу, так і держав-кандидатів».

Прийняття перших трьох критеріїв означає, що країни-кандидати мають прийняти всю *сукупність правових норм ЄС*, відому як критерій ***acquis communautaire*** (спільний доробок), який:

– визначає кількісну складову політки згуртованості або приналежності до демократичних країн і відповідності певним вимогам;
– спрямований на забезпечення свободи в переміщенні товарів і капіталів, свободи для надання банківських, страхових та інвестиційних послуг, а також свободу в русі робочої сили та визнання професійної кваліфікації в межах єдиного ринку. Цей критерій гармонізує закон про працю та соціальне забезпечення системи;
– регулює конкуренцію та промислову політику, корпоративне законодавство, охорону промислових та інтелектуальних прав власності, транспорт і телекомунікації. Він встановлює стандарти для сільськогосподарської продукції, у секторі рибальства та управління якістю навколишнього середовища;
– захищає інтереси споживачів, підтримує і гармонізує освіту, науку та дослідження. Він охоплює Митний союз, Шенгенську зону, Економічний і Валютний союз та має значний вплив на інституційний розвиток нових країн-членів ЄС [9, с. 7].

Щоб стати членом ЄС, кожна країна-кандидат повинна відповідати копенгагенським критеріям, які поділяються на економічні, політичні та законодавчі. Наразі приєднання країни не є гарантованим.

З цієї точки зору копенгагенські критерії, у тому числі Acquis communautaire, є екзогенними відносно економіки і можуть розглядатися як зовнішні, оскільки країна-кандидат не може змінити або прийняти їх частково. Однак ці критерії не є повністю екзогенними, тому для їх виконання країна-кандидат має досягти певного рівня економічного розвитку.

Acquis communautaire виконує роль якоря для «нових» країн та країн-кандидатів. Acquis communautaire розвивався протягом усього періоду існування спільної Європи, починаючи із Римської угоди про створення ЄОВС. Зараз він містить приблизно 90 тис. сторінок і має 31 главу [9, с. 7].

Утворення *Валютного союзу* (введення у 1999 р. безготівкового, а згодом, у 2001 р., і готівкового євро) та підписання у ***Амстердамської угоди*** були завершальними глобальними змінами у ЄС у XX сторіччі.

Компаративний аналіз економічної структури Амстердамської угоди та Маастрихтської угоди (рис. 3.2) демонструє нам еволюцію економічної структури ЄС напередодні введення євро, фіксує зміни у політиці «загального ринку» – імплементацію Шенгенської угоди та досягнення «четвертої» свободи факторів виробництва – руху робочої сили. Однак цей процес не завершено й до сьогодні через існування деяких обмежень і відсутності алгоритму приєднання до Шенгенської угоди деяких країн Східної та Південної Європи.

Однак головна мета, яка ставилась перед Амстердамською угодою, – інституційні зміни, обумовлені подальшим розширенням ЄС, за рахунок країн Східної та Південної Європи (всього 12 країн) – не була досягнута. Через протиріччя серед країн-учасниць ЄС, кількість яких на той момент (1999 р. – рік набрання чинності Амстердамської угоди) складала 15, виникла необхідність остаточного вирішення питання про розширення, що знайшло своє віддзеркалення у так званій Ніццькій угоді, яка була підписана у 2000 році.

Положення ***Ніццького договору*** були офіційно визнані такими, яких цілком достатньо для потреб розширення ЄС. Після підписання договір підлягав процедурі ратифікації як в національних парламентах, так і в Європейському парламенті.

У Декларації, доданій до Ніццького договору, передбачені подальші дебати щодо майбутнього ЄС, зокрема щодо способів деталізації повноважень між ЄС та країнами-членами Союзу та встановлення контролю за їх використанням: визначення статусу Хартії основоположних прав ЄС, прийнятої на саміті в Ніцці, спрощення договорів з метою досягнення чіткості їх змісту, ролі національних парламентів у майбутній європейській конструкції. Представники Великої Британії, після переговорів у Ніцці у 2000 р., найважливішим досягненням назвали той факт, що ухвалення рішень, як і раніше,

буде неможливим при незгоді трьох великих країн. У результаті у 2000 р. в Ніцці був підписаний договір, який не влаштував нікого і народив каламбур: «Nice Treaty is not nice treaty» («Ніццький договір – це поганий договір»).

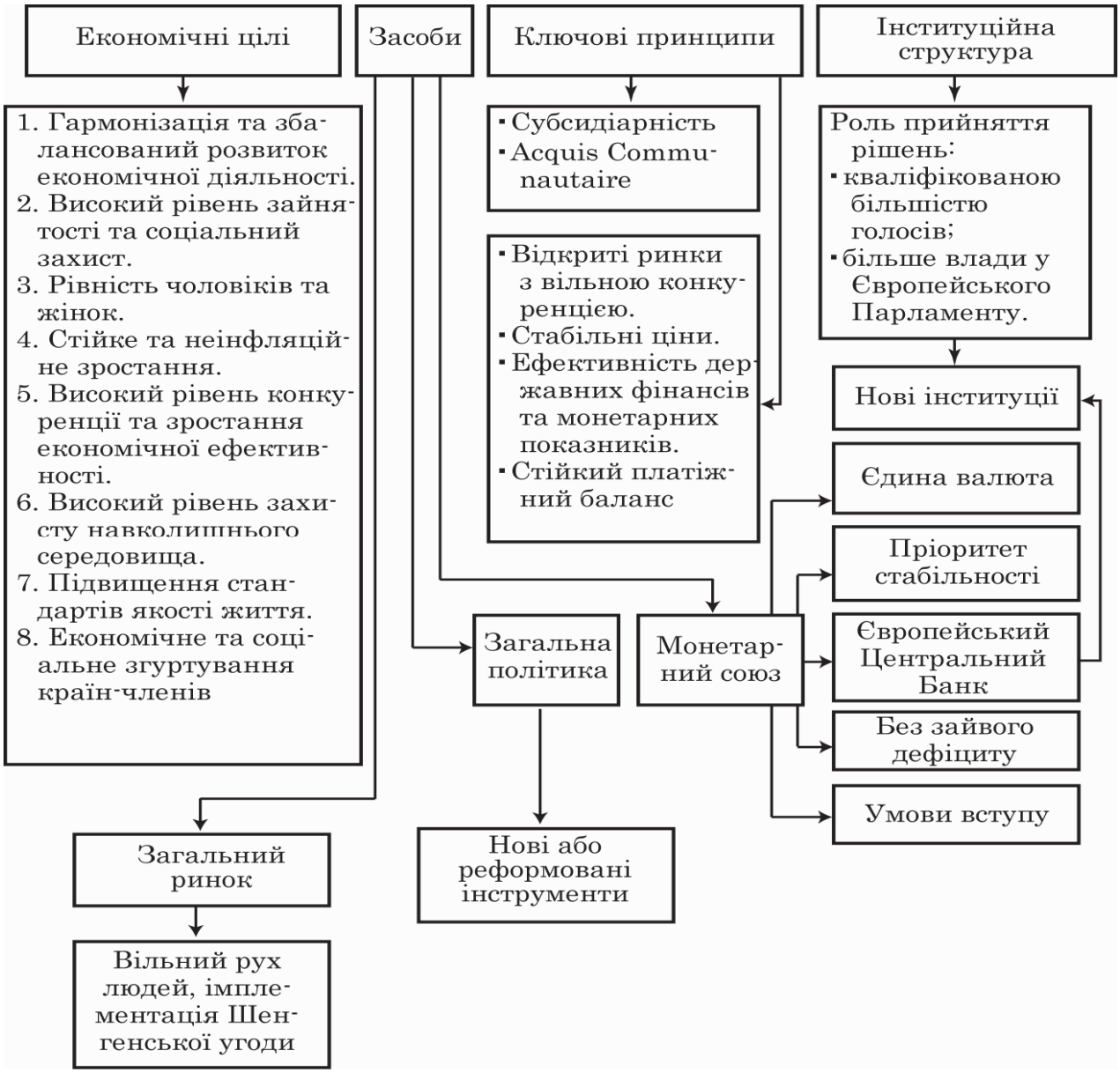


Рис. 3.2. Економічна структура Амстердамської угоди (1999 р.)
Примітка. Жирним шрифтом позначені відмінності Амстердамської угоди від Маастрихтської [6, с. 33]

У період 1995–2001 рр. економічне зростання США склало у середньому 3,6 % на рік, що суттєво перевищувало середньорічний європейський показник (2,4 %) за той же проміжок часу. У Європі ВВП на душу населення становив 69 % від рівня США, а середня продуктивність праці у Європі становила 78 % від американських показників [5, с. 38–39]. Слід відзначити і економічне суперництво ЄС

із азійськими державами – перш за все з Японією та новими індустріальними країнами Південно-Східної Азії [10, с. 66].

Це відставання ЄС від США спонукало шукати шляхи його подолання, які набули свого статусу у ***Лісабонській стратегії розвитку***.

Сформувалися два суттєві фактори, які почали впливати на економіку та спосіб життя в Європі й в усьому світі. Першим була глобалізація. Другий фактор полягав у технологічній революції – виникненні Інтернету, а також нових інформаційних і комунікаційних технологій.

Лісабонський договір «Про побудову економіки знань» 2000–2010 років. У м. Лісабон у березні 2000 року Європейський Союз затвердив багатосторонню стратегію модернізації економіки ЄС з метою підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку і відносно інших основних учасників світової економіки, таких як США та нові індустріальні країни. «Лісабонська стратегія» передбачала відкриття всіх галузей економіки для конкуренції, заохочення інвестицій в інновації та бізнес, а також модернізацію європейської системи освіти залежно від потреб інформаційного суспільства.

Європейська рада у 2000 р. у м. Лісабон окреслила перед ЄС нове завдання: упродовж десятиріччя створити «найбільш конкурентоспроможну та динамічну, засновану на наукомістких технологіях економіку у світі, спроможну забезпечити стійке зростання, створювати нові робочі місця більш високої якості та розвивати соціальну інтеграцію».

Більш ніж півстолітня інтеграція справила величезний вплив на історію Європи та менталітет європейців. Уряди держав ЄС незалежно від політичного забарвлення розуміють, що епоха цілковитого національного суверенітету минула. Лише об'єднавши зусилля і йдучи шляхом «відтепер спільної долі» (висловлюючись рядками з угоди ЄСВС), їх давні нації зможуть продовжувати досягнення безперервного соціально-економічного прогресу та зберегти свій вплив у світі [5].

Зміни в інституційній інтеграції ЄС, а саме ***Договір про реформу ЄС*** вносить зміни до двох документів: Договору про Європейське співтовариство (Рим, 1957 р.) та Договору про Європейський Союз (Маастрихт, 1992 р.). Після ратифікації Лісабонського договору правова база ЄС складатиметься із Договору про Європейський Союз (у редакції ЛД) та Договору про функціонування Європейського Союзу (у редакції ЛД; колишній Договір про Європейське співтовариство), а також Договору про Євроатом. Договір про реформу запровадив виборну посаду президента Європейської ради на термін 2,5 роки з правом переобрання. У зв'язку з цим скасовується система піврічних головувань держав-членів ЄС у межах Європейської ради. Президент Європейської ради наділяється повноваженнями представляти ЄС на найвищому рівні на міжнародній арені.

Незаперечною перевагою цієї системи є посилення елементу наступництва у діяльності ЄС, в тому числі в зовнішній політиці. Такі зміни покликані зруйнувати явище змінних пріоритетів залежно від головування тієї чи іншої держави-члена об'єднання, сформувати постійний канал діалогу з керівництвом Європейського Союзу.

За всіма ознаками посада президента стане однією з найвпливовіших у структурах Союзу, хоча спочатку передбачалося, що він виконуватиме представницькі функції, передусім головування на засіданнях (самітах) Європейської ради. Чи не найважливішою новацією Договору є об'єднання посад комісара ЄС з питань зовнішніх відносин та високого представника ЄС з питань спільної зовнішньої політики та політики безпеки на посаду високого представника ЄС у зовнішніх справах та політиці безпеки – віце-президента Європейської комісії [11].

Інтеграція сприяла подоланню столітньої ворожнечі між європейськими країнами. Стосунки вищості та політики з позиції сили у вирішенні міжнародних суперечок були замінені *«колективним методом» співробітництва*. Цей метод ґрунтується на балансі національних і спільних інтересів, поваги до національних особливостей у межах приналежності до Союзу.

Інакше кажучи, «інтеграція» в інституційному значенні, як вона закріплена в статутних документах ЄС, це «Копенгагенські критерії вступу в ЄС» плюс критерії «конвергенції» країн ЄС.

На практиці запрограмоване розширення євроспільноти до 27 членів потребувало значних зусиль для взаємоадаптації не тільки від країн-аплікантів, а й від «старих» країн, оскільки необхідно було переглянути спільну сільськогосподарську політику, переорієнтувати структурну допомогу та здійснити подальшу інституційну реформу [12, с. 61].

Економічна інтеграція країн, які досягли високих ступенів індустріалізації або навіть стоять на порозі інформаційного суспільства, здатні проводити широкий асортимент готових виробів і брати активну участь у міжнародній виробничій кооперації та розподілі праці. У результаті високорозвинені національні господарства поступово зрощуються одне з одним на мікроекономічному рівні.

У зв'язку з цим виникає потреба в постійній координації зовнішньоторговельної, податкової, кредитної та інших аспектів макроекономічної політики відповідних держав, у створенні ефективних платіжних, митних, валютних, економічних союзів. Сама економіка диктує необхідність створення міждержавних і наддержавних інститутів. З іншого боку, державам-членам об'єднання доводиться самообмежувати власну автономію в проведенні макроекономічної

і зовнішньоторговельної політики шляхом передачі частини повноважень до наднаціональних органів управління й узгоджувати її зі своїми партнерами по союзу в питаннях лібералізації взаємного доступу на ринки, торгового або іншого протекціонізму.

Можна констатувати, що сьогодні модель європейської інтеграції все більше набуває ознак федерації. Слід зазначити, що із самого початку федералізм не був концептуальною базою європейської інтеграції. У період формування цього процесу теоретично були можливі *три шляхи* [13, с. 58–59]:

1) найбільш традиційний – *співробітництво* в межах спілок або асоціацій між державами, що залишаються суверенними та незалежними;

2) найбільш сміливий – *федерація*, що вводить у деяких областях єдину наднаціональну політичну владу;

3) найбільш оригінальний – *функціональна інтеграція*, що дає можливість спільних дій у межах спеціалізованих інститутів.

На практиці перший шлях виявився необхідним і корисним, але недостатнім, другий – нереальним. Тому процес інтеграції пішов *шляхом розвитку функціональної моделі*, що дозволяє вийти за межі простого співробітництва та підготувати умови для можливої федерації. Представники федералізму (А. Етціоні, А. Спінеллі, К. Фрідріх, Дж. Елезер й ін.) характеризують федералізм як «договірну відмову від централізму, структурно оформлену дисперсію повноважень між різноманітними центрами, законні повноваження яких гарантуються конституцією». Міжнародна інтеграція шляхом федералізму розглядається за аналогією з «внутрішніми режимами» держав, побудованими на принципах федерального устрою (федеральної моделі). В основі цієї моделі лежить декілька принципів, а саме:

– подвійне громадянство в умовах існування центрального та регіонального урядів;
– різноманіття ролі регіональних урядів;
– циклічність зміни сили та ролі регіональних урядів;
– походження федералізму, що має два джерела та, відповідно, дві цілі: вплив доцентрових сил і проблем, що спричиняють федералізм як засіб проведення єдиної політики; вплив відцентрових сил, у результаті якого федеративні ознаки формуються з метою запобігання розпаду суспільства.

«Федералізм» обґрунтовано підкреслює те значення, яке має для міжнародної інтеграції політична воля її учасників, а також роль розподілу повноважень, їхньої фрагментації між різноманітними рівнями як гарантії проти можливих зловживань своєю владою з боку

центру [14]. Концепція федералізму, яка видавалася чи не цілком ілюзорною спочатку (перші роботи А. Спінеллі були опубліковані у розпал другої світової війни), повільно, через протиріччя, але все ж переконливо знаходить деякі ознаки в інтеграційному процесі в Західній Європі. Вони стають особливо помітними з перших загальних виборів в Європарламент у 1979 р., що додали нового імпульсу інституціональному розвитку. У 1984 р. Європарламентом прийнятий розроблений А. Спінеллі проект договору про Європейський союз. У ньому відзначалося, що у сферу діяльності Союзу входить область співробітництва, що знаходиться під егідою Ради Європи, а також діяльність, підвідомча інститутам Союзу. Повноваження між Союзом і державами розподіляються на основі принципу субсидіарності: Союз виконує тільки ті задачі, що спільно можуть бути вирішені більш ефективно, ніж державами окремо. Інститути покликані служити зміцненню позицій Комісії, оптимізації процесу ухвалення рішення, поділу законодавчої влади між Радою та Парламентом [14].

Наразі найголовнішим завданням ЄС є розробка концепції подолання гострих соціально-економічних проблем: глобалізація, яка тисне на ЄС ззовні, а також старіння населення, яке тисне на нього зсередини.

Аналіз дотримання цих критеріїв країнами-учасниками ЄС і країнами-кандидатами дає можливість визначити, що самі критерії є мірою організації (впорядкованості) системи, принаймні якщо говорити про економічну складову міжнародної інтеграції.

Переговори про членство в ЄС – це довготривалий процес. Їх тривалість та перебіг залежать від ступеня готовності країни-кандидата до членства, що, своєю чергою, залежить від багатьох чинників, найважливішими з яких є такі:

- прогрес кандидата в імплементації права Співтовариств у національне законодавство;
- можливості для інституційного пристосування;
- пристосування національних структур кандидата до функціонування на єдиному європейському ринку.

Зі сторони ЄС, переговори мають міжурядовий характер, головну роль у цьому процесі відіграють країни-члени, а не Європейська Комісія, як прийнято вважати. Учасниками спеціально скликаної для переговорів Міжнародної конференції є всі країни-члени (так званий колективний негоціатор).

У 1998 р. Рада ЄС прийняла формулу розширення, в якій йдеться про те, що зустрічі спеціально скликаної Міжнародної Конференції відбуваються на рівні голів делегацій (міністрів закордонних справ) або на рівні заступників голів делегацій (головних негоціаторів країн-кандидатів та членів Комітету Постійних Представників КОРЕПЕР

у ранзі послів – з боку країн-членів). Кожна з Конференцій відбувається у визначений час. Переговори, які відбуваються на рівні негоціаторів та послів, формально затверджуються міністрами закордонних справ.

Роллю Комісії є підготовка та переклад проектів переговорних позицій ЄС, які стосуються конкретних сфер діяльності. Загальний проект спільної переговорної позиції має бути поданий на розгляд Групі зі справ розширення в Раді ЄС, після чого він передається всім країнам-членам. Країни-члени затверджують проект і, після цього, він стає офіційною позицією ЄС під час переговорів.

На відкритті переговорів з «люксембурзькою групою» ЄС представив кандидатам позицію, де, окрім вищезгаданих правил, кандидати прочитали два *принципи*:

– позиції сторін щодо якоїсь проблеми в одній сфері не впливають на позиції сторін в інших сферах;
– часткові досягнення під час переговорів не є остаточними, поки не буде затверджено текст Договору про вступ або поки цей Договір не буде погоджений загалом;

Завданнями переговорів про надання членства є таке:

– якнайбільше зміцнення кандидата, аби він якнайлегше міг виконувати обов'язки та користуватися привілеями, які виникають із членства в ЄС;
– країна-кандидат веде переговори про членство в ЄС з країнами-членами, а інституції ЄС є посередниками. Тому надзвичайно важливим є лобіювання, яке ведеться кандидатами в столицях країн-членів, завдяки дипломатичним ходам;
– впровадження стандартів ЄС може бути тісно пов'язане з великим фінансовим навантаженням. Тому деяким кандидатам вдається домогтися поетапного впровадження цих стандартів упродовж перехідного етапу. Поняття *«перехідний етап»* означає «етап, під час якого новий член ЄС тимчасово не набуває обов'язків із деяких елементів законодавства ЄС. Після цього етапу всі правові положення Співтовариств починають зобов'язувати загалом».

Готуючи фінансові межі діяльності Співтовариства, Європейська Комісія передбачила, що країни Центральної та Східної Європи будуть готові до вступу вже до 2002 року. Саме тому, починаючи з цього року, у бюджеті були заплановані гроші на це. У липні 1999 року. Комісія розподілила між кандидатами наявні «передвступні» кошти, які мали допомогти країнам-кандидатам у підготовці до повного членства. Формально процес розширення розпочався в березні 1998 року. Першою групою країн-кандидатів були Естонія, Польща, Словенія, Угорщина, Чехія та Кіпр. До другої належали Болгарія, та Румунія.

Як відомо, у 2004 р. до ЄС приєдналися 10 країн: Естонія, Польща, Словенія, Угорщина, Чехія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта і Словаччина. У 2007 р. членами ЄС стали Болгарія і Румунія, а у липні 2013 року до європейської спільноти країн приєдналася ще й Хорватія. Станом на початок 2015 р. до складу ЄС входить 28 країн.

Таким чином, первинна фаза, коли реальні інтеграційні процеси відбувалися лише між високорозвиненими країнами, поступається місцем формуванню нових торговельно-економічних блоків із щільним ядром, яке складається з індустріальних і постіндустріальних країн, та периферією, яка складається з середньорозвинених країн.

3.1.2. Етапи економічної і валютної інтеграції в ЄС

Економічна та валютна інтеграції в Європейському Союзі відбувалися одночасно і були між собою тісно пов'язані (як це вказано в п. 3.1.1).

Неможливо говорити про повну інтеграцію економік держав-членів без спільної валюти, або, хоча б сталих курсів валют. Так само, запровадження спільної європейської валюти і проведення єдиної грошової політики не завершиться успіхом, якщо не буде співпраці в економічній площині, не відбудеться усунення бар'єрів для руху товарів, осіб, послуг та капіталів, а економіки окремих держав не досягнуть такого рівня розвитку.

Економічна та валютна інтеграція держав Європейського Союзу охоплює *п'ять основних етапів:*

- *Зона вільної торгівлі* (відсутність мита на торгівлю всередині угрупування);
- *Митний союз* (відсутність мита на торгівлю всередині угрупування, спільний митний тариф);
- *Спільний ринок* (відсутність мита на торгівлю всередині угрупування, спільний митний тариф, вільний рух капіталу, послуг, робочої сили);
- *Економічний Союз* (відсутність мита на торгівлю всередині угрупування, спільний митний тариф, вільний рух капіталу, послуг, робочої сили, гармонізація економічної політики);
- *Повна інтеграція – Економічний та Валютний Союз* (відсутність мита на торгівлю всередині угрупування, спільний митний тариф, вільний рух капіталу, послуг, робочої сили, гармонізація економічної політики, спільна валюта, єдина грошова політика).

І. Заснування Європейського Економічного Співтовариства

Об'єднання Європи не було б можливим, якби не було створено міцного фундаменту для будівництва спільної європейської економіки. У 1955 р., на конференції у Мессині міністри закордонних справ шести

держав: Бельгії, Франції, Голландії, Люксембургу, Німеччини та Італії прийняли рішення про початок підготовки плану економічної інтеграції європейських держав. У результаті подальших переговорів 25 березня 1957 року шість вищезгаданих держав підписали в Римі договір про заснування ***Європейського Економічного Співтовариства*** (Римський договір). Цей договір став основою для тривалого процесу економічної інтеграції Європи.

Згідно з положеннями Договору, метою Співтовариства є підтримка:

– гармонійного розвитку економічної діяльності на території всього Співтовариства;
– сталого і рівномірного розвитку держав-членів;
– зміцнення стабільності;
– швидкого зростання рівня життя;
– зміцнення стосунків між державами, що входять до Співтовариства.

Для досягнення цих цілей, діяльність Спільноти повинна включати:

– ліквідацію митних та кількісних обмежень на ввіз і вивіз товарів та всіх інших схожих засобів у торгівлі між державами-членами;
– встановлення спільного митного тарифу і проведення спільної торговельної політики щодо третіх країн;
– усунення всіх перешкод для руху осіб, капіталу та послуг між державами-членами;
– спільну політику в галузі сільського господарства;
– спільну політику в галузі транспорту;
– встановлення системи, що попереджує порушення конкуренції в межах спільного ринку;
– створення механізму для координації економічної політики держав-членів і запобігання виникненню дефіцитів їх платіжних балансів;
– гармонізацію законодавства держав-членів у тих сферах, які необхідні для нормального функціонування спільного ринку.

Римський договір не містив положень про валютну інтеграцію. Його положення стосувалися лише реалізації цілей держав-членів, а не цілей Співтовариства. Кожен член Співтовариства проводить таку економічну політику, яка є необхідною для забезпечення рівноваги його платіжного балансу, а також зміцнення довіри до його валюти, не забуваючи при цьому про забезпечення високого рівня зайнятості та стабільності цін. Для полегшення реалізації вищезгаданих цілей члени Співтовариства координують свою економічну політику та організовують співпрацю між відповідними відділами своїх адміністрацій та центральних банків. Кожен член Співтовариства зобов'язується також дозволити проводити платежі, пов'язані

з обміном товарів та послуг, рухом капіталів та платежів, у валюті тієї держави, в якій мешкає платник чи одержувач, до тієї міри, до якої Договором є лібералізований рух товарів, послуг, капіталів та осіб між державами-членами Співтовариства. Римський договір передбачав лише такий рівень лібералізації руху капіталів, який був необхідний для функціонування спільного ринку. Щодо валютної політики, то Договір зобов'язував держав-членів трактувати ведені ними політики валютних курсів як справу, що цікавить всіх членів ЄС.

Детальна регуляція валютної сфери на рівні Співтовариства не була необхідною, оскільки заснована на доларі Бреттон–Вудська валютна система, до якої належали і країни Співтовариства, працювала добре і без серйозних недоліків. Це була система фіксованих валютних курсів, з періодичним пристосуванням. У межах ЄЕС координацією грошової політики та співпрацею у монетарній сфері займалися: Валютний комітет, створений у 1958 р., а також Комітет голів центральних банків, який було створено у 1964 року. Це був так званий *координаційний підхід*, який став вихідним пунктом для вироблення концепції Економічного та Валютного Союзу.

II. Спільний ринок (зона вільної торгівлі, митний союз)

Зона вільної торгівлі: Спільний ринок було створено на підставі Римського договору. Згідно з положеннями Договору спільний ринок мав бути створений поступово у трьох етапах, за 12 років, тобто до кінця 1969 року. Ця мета не була повністю реалізована. Можливості для вільної торгівлі в межах Співтовариства були створені лише у сфері вільного руху товарів. Кількісні обмеження у торгівлі були ліквідовані у 1961 році. Процес ліквідації митних обмежень у внутрішній торгівлі був завершений в 1968 р., що означало створення *зони вільної торгівлі*.

Митний союз: Наступним кроком в економічній інтеграції було створення митного союзу. *Митний союз* охоплює торгівлю усіма товарами і означає заборону встановлення між державами-членами імпортних та експортних мит, як і будь-яких оплат, що мають схожий ефект, а також запровадження спільного митного тарифу в торгівлі з третіми країнами. 1 липня 1968 року було встановлено спільний митний тариф щодо країн, які не належать до Співтовариства. Таким чином, було запроваджено однакові для всіх держав-членів митні бар'єри для товарів, що імпортуються на територію Співтовариства з третіх країн, а також гармонізовано митну номенклатуру. Держави-члени не можуть самостійно вносити зміни до спільного митного тарифу, таке право мають виключно органи ЄС.

Крім того, 01 січня 1970 року держави-члени розпочали реалізацію спільної торгівельної політики щодо зовнішніх партнерів. Спільна торгівельна політика включає встановлення спільного митного

тарифу, укладення торгівельних угод, гармонізацію інструментів експортної політики та засобів охорони внутрішніх ринків.

Основні положення Білої книги з питань Єдиного ринку ЄС наведені в Додатку Д [17, с. 174–175].

III. Створення Економічного та Валютного Союзу

Економічна криза 1970-х рр. (зростання безробіття та інфляції) негативно вплинула на функціонування тогочасної міжнародної валютної системи (ревальвація німецької марки, девальвація французького франка). Виникла необхідність захистити від регресу досягнуту економічну інтеграцію і розвиток торгівлі між країнами Співтовариства. Держави-члени вирішили розпочати підготовку до тіснішої економічної інтеграції та утворення єдиного економічного та валютного простору.

Доповідь Вернера як програма створення Економічного та Валютного Союзу (ЕВС): У 1969 р. на саміті в Гаазі глави держав та урядів країн ЄЕС прийняли рішення про створення *Економічного та Валютного Союзу*. Створення такого Союзу мало зміцнити позиції Співтовариства у світі, а також вплинути на зростання добробуту у державах-членах. Було створено групу експертів, котрі в межах Комітету Вернера підготували доповідь про поступову реалізацію ЕВС. Доповідь Вернера, що визначала форму Союзу, була прийнята Європейською Радою у 1971 році. Згідно з доповіддю він мав бути створений у три етапи до 1980 року. Суттю цього плану була координація економічної політики, яка мала створити основи для валютної інтеграції.

Проте, економічні труднощі у державах-членах (розвал Бреттон–Вудської валютної системи, коливання курсу долара, нафтовий шок, часті зміни курсів валют) спричинили сповільнення процесу економічної та валютної інтеграції. Єдиним результатом тогочасних прагнень до валютної інтеграції була «валютна змія», тобто механізм, що обмежував коливання ринкових курсів валют країн Співтовариства між собою до 2,25 %. Коли зміна курсу цієї валюти відносно валют інших держав-членів перевищувала допустиму межу, центральні банки повинні були здійснювати інтервенції на валютних ринках, щоб повернути курс на попередню позицію.

Оскільки для інтервенцій на валютних ринках з метою утримання бажаного курсу валюти потрібні були значні кошти, у 1973 р. країни ЄЕС створили Європейський Фонд Валютної Співпраці (ЄФВС). Метою цього Фонду було надання національним центральним банкам кредитів для інтервенцій, а також координація політики, яку проводили центральні банки держав-членів. ЄФВС існував до кінця 1993 р., тобто до утворення Європейського Валютного Інституту.

Створена система функціонувала, на жаль, далеко не ідеально (часті зміни центральних курсів), тому необхідність стабілізації курсів валют у межах економічної інтеграції наштовхнула на пошуки нових розв'язків.

Створення Європейської Валютної Системи: Європейська Валютна Система почала свою роботу у 1979 р. і замінила тогочасну «валютну змію». Її головною метою було забезпечення стабільності курсів валют держав-членів Співтовариства.

Європейська Валютна Система спиралася на *три елементи:*

- європейська валютна одиниця – ЕКЮ;
- курсово-інтервенційний механізм;
- кредитний механізм.

Головним елементом ЄВС була ***Європейська валютна одиниця (ЕКЮ)*** (European currency unit, ECU). ЕКЮ було лише розрахунковою одиницею, воно не мало матеріальної форми (банкноти, монети). ЕКЮ було кошиком, який складався з валют держав-членів Співтовариства. Кількість валюти держав-членів у кошику ЕКЮ залежала, в першу чергу, від:

- частки ВВП держави-члена в сукупному ВВП Співтовариства;
- частки експорту та імпорту держави-члена у внутрішній торгівлі Співтовариства;
- значення цієї валюти як деномінатора інструментів ринків капіталу та грошей (кількість операцій у цій валюті на обох ринках).

Вага валюти в кошику – це відношення між кількістю цієї валюти, що входила до кошика ЕКЮ і вартістю ЕКЮ, вираженій у цій валюті. Натомість, вартість ЕКЮ виражена в одній з валют кошика дорівнювала сумі кількості цієї валюти в кошику ЕКЮ і кількості решти складових валют ЕКЮ, перерахованій на цю валюту за чинним тоді центральним курсом.

Функціями ЕКЮ були:

- міра вартості у механізмі валютних курсів;
- основа для визначення показника відхилення курсів валют від центрального курсу;
- платіжний засіб для розрахунків у межах інтервенцій на валютному ринку;
- платіжний засіб для розрахунків між органами та фінансовими інституціями Співтовариства;
- одиниця, у якій складався бюджет Співтовариства та проводилися усі розрахунки в рамках Співтовариства.

Курсово-інтервенційний механізм: Коридор коливань ринкових курсів між валютами країн Співтовариства був чітко визначений. Ці курси могли відхилятись до ±2,25 % (або ±6 % для слабих країн,

наприклад, Іспанії та Португалії) від двосторонніх центральних курсів. Цей коридор в результаті численних криз та проблем, пов'язаних з утриманням коливань курсів валют у настільки вузьких межах був у 1993 р. розширений до ±15 %. Це мало запобігти відмові держав Співтовариства від участі у ЄВС.

Примусові інтервенції центральних банків на валютних ринках полягали в тому, що якщо курс однієї валюти відносно іншої занадто зростав або падав, то центральні банки зацікавлених держав були зобов'язані вжити відповідні заходи. До 1993 р. примусових інтервенцій було небагато, оскільки банки втручались заздалегідь, ще перед тим, як курс досягав межі коридору допустимих коливань. Лише у разі, коли інтервенції не приносили бажаних результатів, можливою була зміна центральних курсів між ЕКЮ і валютами держав-членів, проте, лише шляхом вирівнювання паритетів за згоди всіх зацікавлених урядів.

Кредитний механізм: Якщо досягалась нижня чи верхня межа коридору коливань курсів валют, центральні банки проводили інтервенції на валютних ринках. Якщо бракувало коштів на таку інтервенцію, то ці банки використовували взаємну кредитну допомогу. Європейський Фонд Валютної Співпраці виконував таку саму функцію, як і під час функціонування «валютної змії», тобто надавав кредити центральним банкам країн, що належали до ЄВС.

Таким чином ЕКЮ була розрахунковою одиницею і не мала паперового або монетарного еквіваленту, в той же час, вона заклала основу механізму валютних курсів. Курс ЕКЮ підраховувся щодня, при цьому ця розрахункова одиниця мала як офіційний, так і ринковий курс (за яким укладалися ринкові угоди).

IV. Створення Європейського монетарного союзу

Перша половина 80-х р. XX ст. відзначилася черговою нафтовою кризою, яка викликала значну нестабільність в Європейській монетарній системі та занадто частий перегляд валютних паритетів.

З метою завершення розбудови Спільного ринку у 1988 р. на нараді глав держав і урядів країн, що створили ЄЕС, було прийнято *Єдиний європейський акт*, у якому вперше було поставлено задачу створення повноцінного монетарного союзу. Було створено експертну комісію на чолі з Ж. Делором для розробки програми створення монетарного союзу, план реалізації якої з трьох етапів було представлено на саміті Європейської Ради в Мадриді в середині 1989 року.

План Делора передбачав створення ***Європейського монетарного союзу (ЄМС)*** протягом 1990–1999 рр. Маастріхтський договір також підтвердив необхідність створення такого союзу. На виконання цього плану було проведено повну лібералізацію руху капіталів і валютних операцій між країнами ЄЕС, більш послідовною стала координація

національних політик та взаємодія центробанків у межах спеціально створеного *Комітету керуючих центральними банками*. У той же час, в 1992 р. кілька держав змушені були провести девальвацію своїх валют або взагалі вивели свої валюти з ЄМС (наприклад, Велика Британія та Італія). Як наслідок, процес формування ЄМС опинився в стані гострої кризи [15, с. 116].

У відповідь на такі дестабілізуючі процеси європейські країни почали формувати ***Європейську систему центральних банків (ЄЦБ)*** на чолі з Європейським центробанком у Франкфурті. Основним завданням ЄЦБ було забезпечення конвергенції основних макроекономічних покажчиків країн ЄМС відповідно до маастрихтських критеріїв. Зокрема, якщо країна мала бажання стати членом ЄМС, то її *економіка повинна була відповідати таким критеріям* [10]:

– рівень інфляції не повин перевищувати більш ніж на 1,5 % показники трьох країн з найменшим рівнем інфляції;
– бюджетний дефіцит не має перевищувати 3 % ВВП;
– державний борг не повинен перевищувати 60 % ВВП;
– середня номінальна довгострокова процентна ставка за кредитами не має перевищувати більш ніж на 2 % відповідно до показників трьох країн з найменшим значенням;
– незмінність валютного курсу протягом двох років.

Незважаючи на те, що критерії були дуже жорсткими (в 1992 р. їм відповідали в повному обсязі тільки Франція і Люксембург), вже в 1995 р. до ЄМС приєдналася Австрія, в 1996 р. – Фінляндія і знову повернулася Італія. Саме в 1996 р. на саміті в Дубліні було узгоджено правові засади переходу до єдиної валюти, підписано *Пакт про стабільність і зростання* для забезпечення фінансової дисципліни (за допомогою якого з'явилася можливість регулювання відносин між євро та національними валютами країн, які не беруть участі в ЄМС.

У процесі формування ЄМС значно зросла роль Ради ЄС. Оскільки з моменту приєднання до ЄМС кожна держава повинна була розглядати свою економічну політику як предмет загального інтересу, відтак Рада ЄС все більше розширювала свої функції:

– визначала напрями розвитку економічної політики країн-учасниць;
– спостерігала за реалізацією цих напрямів;
– координувала в разі необхідності економічні курси держав;
– надавала рекомендації, за невиконання яких мала право накласти на країну-порушника санкції. Зокрема, у разі перевищення дефіциту бюджету країна повинна виправити становище протягом року або щодо неї будуть застосовані фінансові покарання у вигляді штрафу до 0,5 % ВВП.

Ключовою подією для початку функціонування і подальшого розвитку ЄМС стало введення з 1 січня 1999 року єдиної європейської валюти – **євро** – для *безготівкових розрахунків*. У зону ЄМС з 15 країн ЄС увійшли тільки ті 11, які повністю задовольняли критеріям конвергенції, а саме: Австрія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Німеччина, Фінляндія, Ірландія, Італія, Португалія, Іспанія. А вже в 2001 р. до цих країн приєдналася і Греція.

З 1 січня 2002 року євро з'явилося *в готівковому обороті* поряд з національними валютами, обмін яких тривав до 1 липня 2002 року. Таким чином з липня 2002 року євро стало основною грошовою одиницею для 12-ти країн ЄС, а територію використання євро стали називати **«єврозона»**. Вже у 2007 р. до єврозони вступили Словенія і Кіпр, в 2008 р. – Мальта, в 2009 р. – Словаччина, в 2011 р. – Естонія.

Наступним випробуванням для економіки ЄС стала глобальна фінансова криза 2008 р., яка загострила існуючі проблеми в економіці цілої низки країн ЄС, а саме: практично неконтрольоване зростання зовнішнього боргу Греції, Італії, Іспанії та Ірландії. Як наслідок, у грудні 2011 року на черговому саміті ЄС у Брюселі було прийнято рішення про посилення бюджетної дисципліни національних держав і ***формування бюджетного союзу*** з передаванням додаткових повноважень у сфері бюджетного контролю наднаціональним органам. Тільки Велика Британія висловилася проти участі у цьому союзі.

Уже 2 лютого 2012 року посли країн-учасниць єврозони підписали угоду про створення ***Європейського механізму стабільності (ЄМС)*** зі спеціальним інструментом фінансової допомоги – *Фондом фінансової стабільності* з бюджетом 500 млрд євро для надання допомоги країнам-членам єврозони у процесі подолання економічних проблем. З жовтня 2012 року цей фонд розпочав роботу. У березні 2013 року лідерами європейських країн було прийнято рішення з приводу *посилення ролі Європейського Центробанку* шляхом переведення усіх важливих банків країн єврозони під його безпосередній контроль, також прийнято ще низку важливих рішень щодо подальшої інтеграції в системі ЄМС [15, с. 118–119]. Тобто сьогодні Європейська монетарна система продовжує формуватись і є унікальною системою взаємодії національних економік у сфері фінанової політики.

V. Єдиний ринок XXI століття

Наявність сильнішого, глибшого, більш розширеного єдиного ринку має надзвичайно важливе значення для зростання та створення робочих місць. Однак, події 2008–2010 рр. вказали на наявність втоми єворейців від інтеграційних процесів та розчарування щодо єдиного ринку. Криза стала додатковою спокусою для економічного націоналізму.

Єврокомісія та спільне почуття відповідальності серед держав-членів запобігли дезінтеграційним процесам. Однак для повторного запровадження єдиного ринку необхідний був новий імпульс – справжня політична воля, шляхом швидкого запровадження зазначених нижче ініціатив. Така політична воля вимагала комплексу заходів для заповнення прогалин єдиного ринку.

У березні 2010 року Європейською Радою була прийнята нова Стратегія розвитку ЄС «Європа–2020», яка встановлює контури соціальної ринкової економіки Європи XXI століття [18]. Більш докладно про зміст цієї стратегії буде йтися в п. 3.3.1.

У стратегії було відзначено, що підприємства і громадяни ЄС почали стикатися з проблемами, які полягають в існуванні бар'єрів для транскордонної діяльності незважаючи на формальне існування єдиного ринку. Остало очевидним, що мережі недостатньо пов'язані між собою і що застосування правил єдиного ринку залишається неоднорідним. Часто підприємствам та громадянам як і раніше доводиться мати справу з 28 різними правовими системами для однієї транзакції. У той час як європейські компанії продовжують стикатися з існуючою фрагментацією та негармонізованими правилами, їх конкуренти з Китаю, США та Японії можуть повною мірою скористатися з переваг своїх великих внутрішніх ринків.

Єдиний ринок був задуманий ще до появи Інтернету та до того, як інформаційно-комунікаційні технології стали однією з основних рушійних сил зростання, а послуги стали настільки значною частиною Європейської економіки. Поява нових послуг (наприклад, у сфері інформаційних матеріалів та засобів масової інформації, охорони здоров'я, інтелектуальних систем для вимірювання енергії) вказує на величезний потенціал, однак Європа буде використовувати цей потенціал лише в тому випадку, якщо усуне фрагментацію, що в цей час перешкоджає руху інформаційних матеріалів в Інтернеті та доступу для споживачів і компаній.

Для того, *щоб єдиний ринок сприяв досягненню цілей Стратегії «Європи–2020»*, необхідно:

– ефективне функціонування і хороший зв’язок ринків між собою, де б конкуренція та доступ споживачів сприяли зростанню та інноваціям. Необхідно створити відкритий єдиний ринок послуг на основі директиви щодо послуг, забезпечуючи при цьому доступність якісного обслуговування для споживачів. Повне виконання директиви щодо послуг може збільшити торгівлю комерційними послугами на 45 %, а прямих іноземних інвестицій – на 25 %, що призведе до збільшення ВВП від 0,5 % до 1,5 %;
– покращити доступ малих та середніх підприємств до єдиного ринку. Необхідно розвивати підприємництво за допомогою кон-

кретних ініціатив у сфері політики, в тому числі за допомогою спрощення законодавства, що регулює діяльність компаній (процедуру банкрутства, статус приватних компанії і т. д.) та ініціатив, що дозволили б підприємцям розпочати справу спочатку після банкрутства. Необхідно забезпечити можливість громадян повною мірою брати участь в єдиному ринку. Для цього вони повинні мати більше можливостей і довіру для купівлі товарів та послуг за кордоном, особливо по Інтернету.

Шляхом застосування політики в сфері конкуренції Єврокомісія гарантуватиме, що єдиний ринок залишався відкритим ринком з однаковими можливостями для підприємств, запобігаючи національному протекціонізму. Але політика у сфері конкуренції матиме більше значення для сприяння подальшому досягненню цілей «Європи–2020». Політика у сфері конкуренції гарантує, що ринки забезпечували сприятливе середовище для інновацій, наприклад, шляхом запобігання порушенню права на патент і авторського права. Попередження зловживань на ринку і укладанню угод між компаніями з порушенням правил конкуренції сприяє створенню стимулів для інновації.

Державна політика допомоги також може активно та позитивно посприяти виконанню завдань «Європи–2020» шляхом заохочення та підтримки ініціатив щодо нових, більш ефективних та екологічно чистих технологій, з одночасним полегшенням доступу до державної підтримки інвестицій, венчурного капіталу та фінансуванням наукових досліджень і розробок.

Єврокомісія запропонувала в Стратегії «Європа–2020» такі *заходи для усунення перешкод на єдиному ринку*:

– *зміцнення структур для своєчасного і належного здійснення заходів на єдиному ринку*, в тому числі регламенту щодо мереж, директиви щодо послуг і пакету законодавчих актів щодо регулювання і нагляду за фінансовими ринками; їх ефективне впровадження та швидке вирішення будь-яких проблем, що виникають;
– *просування програми «розумного» регулювання*, зокрема розглядаючи ширше використання регламентів замість директив, проведення оцінки ex post існуючого законодавства, продовження моніторингу ринку, скорочення адміністративного тягаря, усунення податкових бар'єрів, покращення економічного середовища, зокрема для малих і середніх підприємств, а також підтримка підприємництва;
– *адаптація законодавства на рівні ЄС та національного законодавства до цифрової епохи*, з тим щоб сприяти обігу

інформаційних матеріалів з високим рівнем надійності для споживачів і підприємств. Це вимагає перегляду правил щодо відповідальності, цінних паперів, доставки та вирішення спорів;

– *спрощення та здешевлення для підприємств і споживачів процесу укладення договорів з партнерами з інших країн ЄС*, зокрема пропонуючи гармонізовані рішення для споживчих договорів, європейські типові умови договору, а також досягаючи прогресу на шляху до факультативного європейського договірного права;
– *спрощення та здешевлення для підприємств і споживачів виконання договірних умов та визнання судових рішень* та документів в інших країнах ЄС.

3.2. Основні інституції Європейського Союзу

На рис. 3.3 преставлено схему інституціональної структури ЄС [17, с. 61], а на рис. 3.4 наведено структуру Європейської ради [17, с. 68].

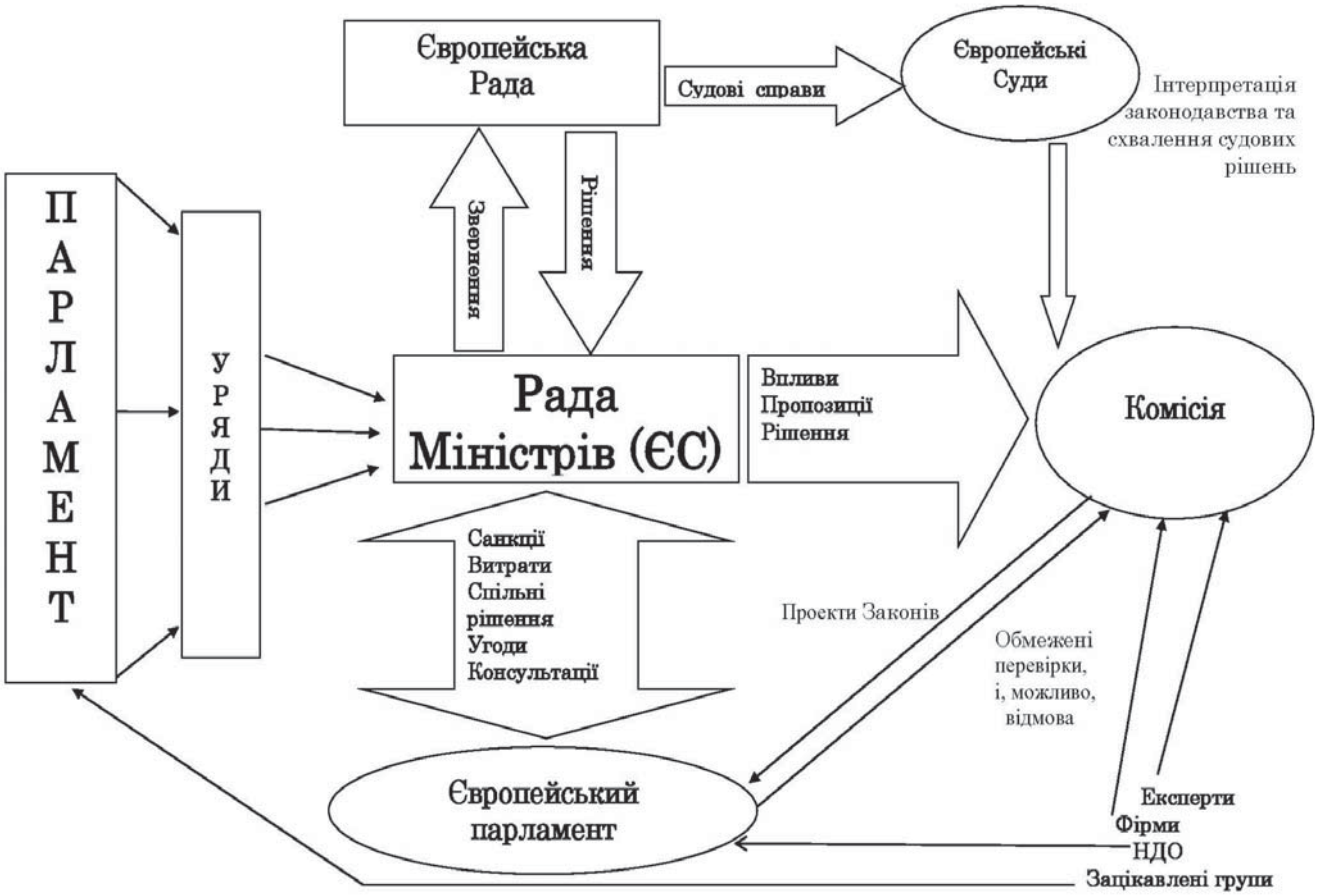


Рис. 3.3. Загальна схема інституціональної структури ЄС [17, с. 61]

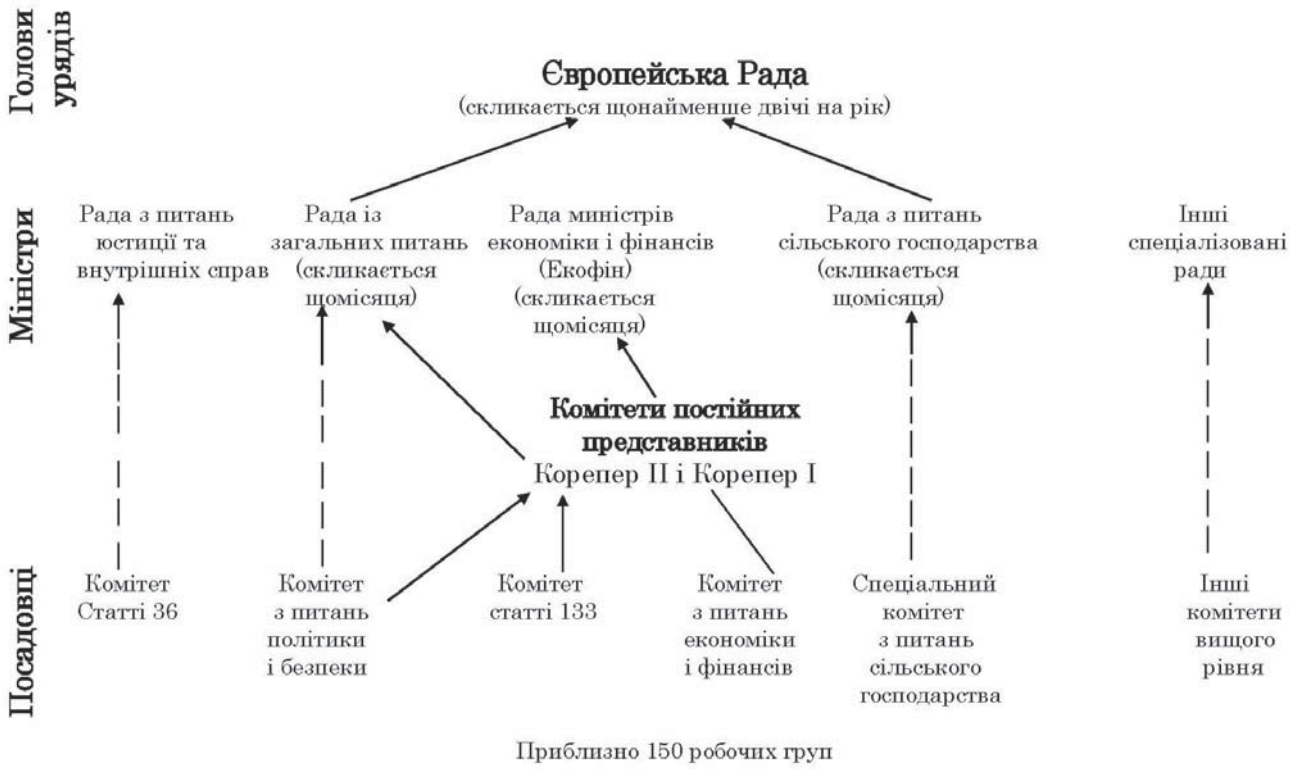


Рис. 3.4. Загальна структура Європейської ради [17, с. 68]

На сьогодні до основних і допоміжних інституцій Європейського Союзу, які забезпечують його функціонування, належать: Європейська Рада; Європейський парламент; Рада ЄС (Рада міністрів); Європейська Комісія; Європейський Суд, Загальний Суд, Суд Аудиторів; допоміжні органи, зокрема Європейський економічний і соціальний комітет, Комітет з питань регіонів, Європейський інвестиційний банк, Агентства Європейського Союзу.

3.2.1. Європейська Рада

Створення: Європейська Рада є органом, введеним не установчими Договорами Європейського Співтовариства, її витоки сягають початку шістдесятих років. Сформувалася на основі так званої конференції у верхах, яка на початку відбувалася несистематично (Париж 10–11 лютого 1961 року, Бонн 17–19 липня 1961 року, Рим 29–30 травня 1967 року, Гаага 1–2 грудня 1969 року, Париж 9–10 грудня 1974 року). У них брали участь глави держав та урядів, а після конференції в Гаазі також міністри закордонних справ та Керівники Комісій. Під час конференції в Парижі у 1974 р. глави держав та урядів постановили зустрічатися регулярно три рази на рік: один раз у Брюсселі, а два наступних – у столицях чи інших містах країн-

членів. Натомість назва *«Європейська Рада»* існує, починаючи від зустрічі, що відбулася в Дубліні в березні 1975 року.

Правові основи функціонування: Формальні підстави для функціонування Європейської Ради створив у 1986 р. Єдиний Європейський Акт (ст. 2). На жаль, ЄЄА не визначив сфери повноважень Європейської Ради і її правового статусу. Положення ЄЄА повторено в ст. 4 Договору про створення Європейського Союзу, і це є зараз правовою підставою діяльності Європейської Ради.

Місцезнаходження: Європейська Рада не має постійного місця знаходження. Кожного разу ЄР збирається в столицях чи інших містах країни, яка зараз головує в Раді Європейського Союзу.

Склад і обов'язки: Відповідно до ст. 4 Договору про створення Європейського Союзу до складу Європейської Ради входять глави держав (стосується Франції й Фінляндії) чи глави урядів країн-членів і Голова Європейської Комісії. Їх супроводжують міністри закордонних справ та один член Комісії. Відповідно до декларації № 4, доданої до Заключного Акту Конференції в Маастрихті, Голова Європейської Ради запросив міністрів економіки та фінансів брати участь у засіданнях, на яких розглядаються питання, пов'язані з Валютно-Економічним Союзом. Європейська Рада збирається щонайменше два рази на рік, під керівництвом глави країни чи уряду країни-члена, яка зараз головує в Раді Європейського Союзу.

Повноваження: Перший раз повноваження Європейської Ради були визначені в Лондонській Декларації, яку прийнято 29–30 червня 1977 року у Лондоні. Пізніше статус ЄР був розширений і доопрацьований у Урочистій Декларації про Європейський Союз, прийнятій на саміті в Штутгарті 19 червня 1983 року. Першим Договором, у якому сформульовано повноваження Європейської Ради є Договір про створення Європейського Союзу, при чому слід зазначити, що у цьому договорі повноваження ЄР окреслені значно скромніше, аніж у раніше згаданих деклараціях. Відповідно до ст. 4 Договору, Європейська Рада надає Союзу необхідний імпульс для розвитку і визначає узагальнені вектори його політики. Європейська Рада звітує Європейському Парламенту про кожне своє засідання, а також подає річний, письмовий звіт про поступ, досягнутий Союзом.

Європейська Рада займається справами, які зважаючи на свою важливість не можуть бути вирішені на нижчому щаблі. Рішення прийняті нею переважно не мають юридичної сили, але їх політичне значення є дуже велике, і це знаходить відображення в правових актах, прийнятих іншими, уповноваженими до цього інституціями Європейського Союзу. Але це не означає, що Європейська Рада не може приймати юридично зобов'язальних рішень. Добрим прикладом

може бути ст. 7 Договору про створення Європейського Союзу, яка передбачає право застосовувати санкції до країн, які в тривалий час грубо порушують основні свободи, демократичні принципи та права людини. Відповідно до ст. 121 Договору про Європейське Співтовариство Рада «збирається в складі голів держав чи урядів», приймає деякі рішення в межах Валютно-Економічного Союзу, наприклад, про початок третього етапу валютної інтеграції.

З правової точки зору, Європейська Рада є інституцією Європейського Союзу, але не є органом Європейського Співтовариства. Однак, особливий статус цієї інституції і специфіка взаємної залежності між Співтовариствами та Європейським Союзом призводять до того, що її рішення мають також ключове значення в межах Співтовариства.

Таким чином, Європейська рада є унікальним органом, який не має чітких правил внутрішнього розпорядку, але її рішення та резолюції мають ключове значення в межах Співтовариства.

3.2.2. Європейський парламент

Створення: Попередницею теперішнього Європейського Парламенту була Парламентська Асамблея, створена Договором про ЄСВіС. До складу Асамблеї входило 68 депутатів, котрі були делеговані національними парламентами країн-членів Співтовариства. 25 березня 1957 року разом з підписанням Римського Договору (про створення ЄЕС і ЄСЄА) прийнято також Конвенцію, де йшлося про створення єдиної Парламентської Асамблеї для трьох Європейських Співтовариств. Під час своєї конституційної сесії, яка відбулася 20 березня 1958 року Співтовариство прийняло назву Європейська Парламентська Асамблея. Крім того, збільшилася кількість депутатів – 142 особи. 30 березня 1962 року Співтовариство прийняло назву **«Європейський Парламент» (ЄП)**, але зміна ця була юридично дозволена тільки у Єдиному Європейському Акті (1986 рік).

Правова основа функціонування: Європейський Парламент функціонує насамперед на основі ст. 189–201 Договору про створення Європейського Співтовариства, а також внутрішнього Регламенту, прийнятого відповідно до ст. 199 ДЄС.

Парламентські вибори: Раніше, депутати до Європейського Парламенту були делеговані парламентами країн-членів, кожна країна мала власну процедуру. Тобто щоб бути депутатом Європейського Парламенту потрібно спершу бути обраним до парламенту в своїй країні. Попри те, що відповідно до ст.190 р. ДЄС Європейський Парламент має право підготувати проект прямих всезагальних виборів за єдиною процедурою в усіх Країнах-Членах ЄС чи за спільними

принципами для всіх Країн-Членів ЄС, однак досі не вдалося прийняти єдиного положення про вибори, і вибори до Європейського Парламенту надалі відбуваються за національними правилами.

Перші прямі загальні вибори до Європейського Парламенту були проведені в 1979 р. на основі національних виборчих процедур. Станом на кінець 2014 р. до Європарламенту входять 750 депутатів + голова, які обираються на основі прямого голосування за пропорційною системою (за списками політичних партій) на п'ять років. Таким чином Європарламент є представницьким органом, що виражає інтереси всіх громадян ЄС.

Розподіл місць у Європарламенті у 2014 р. наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Розподіл місць у Європарламенті

Країна	Місць	Країна	Місць
Німеччина	96	Велика Британія	73
Італія	83	Франція	74
Іспанія	54	Польща	51
Нідерланди	26	Бельгія	21
Греція	21	Чехія	21
Португалія	21	Угорщина	21
Швеція	20	Австрія	18
Данія	13	Словаччина	13
Фінляндія	13	Ірландія	11
Литва	11	Латвія	8
Словенія	8	Естонія	6
Кіпр	6	Люксембург	6
Мальта	6	Румунія (2008)	32
		Болгарія (2008)	17
		Хорватія (2013)	11
Загалом	751		

Складено за [19].

Місця в цьому парламенті розподілені між країнами-членами відповідно до чисельності населення, що надає можливість новим членам ЄС мати стільки ж депутатських мандатів, як і засновникам європейської спільноти.

Місцезнаходження: Відповідно до протоколу про розміщення інституцій та деяких органів і служб Європейського Співтовариства і Європолу, прийнятого в 1997 р. разом із Амстердамським Договором, Європейський Парламент знаходиться в Страсбурзі, де відбуваються щомісячні пленарні сесії і бюджетна сесія. Додаткові пленарні сесії та зустрічі Парламентських Комісій відбуваються в Брюсселі. Генеральний Секретаріат ЄП та його служби знаходяться в Люксембурзі.

Внутрішня структура включає Голову, квесторів, секретаріат, конференцію керівників, парламентські комісії.

Голова Європейського Парламенту:

– проводить його засідання і пильно стежить за правильним ходом роботи;
– головує на засіданнях, розпочинає і закінчує засідання;
– виносить питання на голосування, а також підписує бюджетні ухвали та інші правові акти, прийняті Радою та Парламентом спільно.

Квестори, яких зараз є п'ятеро, відповідають за адміністративне обслуговування і фінансування депутатів ЄП.

Президію Європейського Парламенту утворюють Голова і Віце-Голова. У її роботі можуть брати участь з дорадчим голосом квестори. Президія відповідає за дотримання регламенту ЄП, порядку денного засідань, наглядає за роботою парламентських комісій, а також вирішує фінансові, адміністративні та організаційні справи. Президія може обрати серед свого оточення двох Віце-Голів, котрі відповідають за підтримання відносин із національними парламентами

*Конференція Керівників с*кладається з Голови ЄП, а також голів або делегатів від політичних груп. Найважливішими повноваженнями Конференції Керівників є затвердження проекту порядку денного засідань, оформлення запитів, скерованих до Ради чи Комісії; зміна періоду перерв між сесіями, право скликати надзвичайне засідання ЄП. Окрім того, Конференція визначає склад і повноваження Комісій ЄП, спеціальних слідчих комісій та відповідає за відносини з іншими інституціями Європейського Союзу і національними парламентами, серед них також парламентами країн, які не входять до ЄС.

Конференція Керівників Комісій: До складу Конференції Керівників Комісій входять голови всіх постійних і тимчасових комісій Європейського Парламенту. Вони можуть скеровувати рекомендації для Конференції Керівників щодо роботи парламентських комісій і стосовно порядку денного засідань ЄП, а також виконують завдання, доручені Президією ЄП чи Конференцією Керівників.

Конференція Керівників Делегацій: Конференція Керівників Делегацій складається з керівників усіх постійних між парламентських делегацій. Подібно до Конференції Керівників Комісій, цей орган може скеровувати рекомендації для Конференції Керівників щодо роботи делегації, а також виконує завдання, доручені Президією ЄП чи Конференцією Керівників.

Парламентська комісія: Робота Парламенту ведеться в 17 постійних комісіях:

1. AFET: Комісія із закордонних справ, прав людини, спільної безпеки і оборонної політики.

2. BUDG: Бюджетна Комісія.

3. CONT: Комісія контролю за бюджетом.

4. LIBE: Комісія із прав і свобод громадян, порядку і внутрішніх справ.

5. ECON: Економічно-валютна Комісія.

6. JURI: Правова Комісія внутрішнього ринку.

7. ITRE: Комісія з промисловості, зовнішньої торгівлі, наукових досліджень та енергії.

8. EMPL: Комісія із зайнятості та соціальних справ.

9. ENVI: Комісія із питань навколишнього середовища, охорони здоров'я та споживчої політики.

10. AGRI: Комісія з питань сільського господарства та розвитку села.

11. PECH: Комісія з питань рибальства.

12. RETT: Комісія регіональної політики, транспорту і туризму.

13. CULT: Комісія з питань культури, молоді, освіти, ЗМІ та спорту.

14. DEVE: Комісія з розвитку і співпраці.

15. AFCO: Комісія конституційних прав.

16. FEMM: Комісія прав жінок і рівноправності.

17. PETI: Комісія розгляду петицій.

Окрім постійних комісій, які налічують від 25 до 55 депутатів і термін яких триває 2,5 роки, ЄП має право створювати комісію ad hoc, яка б займалася конкретними справами. Такого роду комісії можуть функціонувати найдовше рік. Європейський Парламент в особливих ситуаціях може створювати слідчі комісії.

Політичні групи: Депутати Європейського Парламенту поділяються на політичні групи, а не на національні. Політичні групи є відповідниками політичних фракцій у національних парламентах. Для створення політичної групи потрібно щонайменше 23 депутати з двох країн, 18 – з трьох країн, 14 – з чотирьох країн. Кожен депутат ЄП може бути членом лише однієї політичної групи. Регламент ЄП допускає існування «позафракційних» депутатів.

Генеральний Секретар: Генеральний Секретар Європейського Парламенту призначається Президентом Європейського Парламенту. Він є керівником адміністрації, організованої в Секретаріат, у якому постійно або тимчасово працює приблизно 4 тис. урядовців.

Повноваження Європейського Парламенту наведені в табл. 3.2 [17, с. 75–76].

Функції Європарламенту: Європейський Парламент виконує в інституційній системі Європейського Союзу важливі функції, серед яких законодавча, контролююча, формувальна і бюджетна.

Таблиця 3.2

Повноваження Європейського Парламенту (ЄП)

Повнова-ження	Зміст і сфери дії
1	2
Консульту-вання	Підготовлені Комісією пропозиції для Ради надсилаються до ЄП, аби останній висловив свої зауваження. ЄП може запропонувати внести зміни або затримати проходження резолюції з тим, щоб у ній було відображено зауваження ЄП, або відіслати пропозиції назад у відповідний комітет або комітети. *Ці повноваження діють в галузі сільського господарства й тих (небагатьох) тем в питаннях юстиції та внутрішніх справ, які належать до компетенції Співтовариства*
Співробіт-ництво	Пропозиції Комісії з метою вироблення «спільної позиції» надсилаються до Ради, а також до ЄП для розгляду в першому читанні, у процесі якого останні можуть запропонувати внесення поправок. У другому читанні ЄП може наполягати на коригуванні спільної позиції Ради і навіть відхилити її абсолютною більшістю. Рада може подолати рішення ЄП лише на основі консенсусу. В іншому випадку ЄП та Рада намагаються шляхом переговорів досягти угоди, для чого використовується
Ухвалення спільних рішень	Рада та ЄП у першому читанні можуть погодитися з пропозицією. У разі, якщо в другому читанні вони з нею не погоджуються, ЄП може абсолютною більшістю відхилити цю пропозицію, яка в результаті вважатиметься відхиленою. Або ЄП може абсолютною більшістю внести поправки у спільну позицію Ради, в результаті чого вводиться в дію процедура примирення позицій між Радою та ЄП. Результати примирення позицій мають бути затверджені у третьому читанні як Радою (кваліфікованою
Згода	З деяких питань ЄП повинен дати свою згоду шляхом одного голосування абсолютною більшістю голосів своїх членів. Ці повноваження діють: стосовно міжнародних угод, договорів про розширення ЄС та рамкових угод щодо структурних фондів
Бюджет	ЄП може намагатися змінити «обов'язкові» витрати або скоригувати «необов'язкові». ЄП затверджує бюджет у цілому й, відповідно, «санкціонує» фактичні витрати за статтями попереднього року
Формування колегії членів Комісії	ЄП провадить індивідуальні слухання за участю кандидатів у члени Комісії і провадить голосування з метою затвердження колегії в цілому
Винесення вотуму недовіри Комісії	ЄП може винести вотум недовіри колегії членів Комісії шляхом голосування більшістю у дві третини членів ЄП

Складено за [17, с.75–76].

Законодавча функція: Європейський Парламент, на відміну від національних парламентів, не може самостійно приймати правові акти. Відповідно до положень Договорів, він лише може брати участь у законодавчому процесі, співпрацюючи з Радою та Комісією, згідно з визначеними процедурами. Парламент не має також права законодавчої ініціативи, це належить до повноважень Європейської Комісії. Однак, він може вимагати подання Європейською Комісією відповідного законопроекту, якщо він є необхідним для досягнення цілей Договорів.

Законодавчі фунції Європарламенту регламентуються такими процедурами:

– процедура консультації;
– процедура співпраці;
– процедура спільного рішення;
– процедура погоджуваної думки.

У *процедурі консультації* повноваження ЄП зводяться до видання думки щодо законопроектів, яка не є юридично зобов'язальною для Комісії чи Радою. Однак, ці органи не можуть знехтувати думкою Парламенту.

Істотним розширенням повноважень Парламенту було запровадження Єдиним Європейським Актом процедури співпраці, а згодом Договором про створення Європейського Союзу – процедури спільного рішення та погоджуваної думки. Кожна з цих процедур застосовується при прийнятті правових актів у певних, визначених сферах діяльності Європейського Союзу.

Процедура співпраці передбачає два читання. Перше читання полягає у висловленні ЄП думки, як і в процедурі консультації. У другому читанні Парламент може запропонувати поправки, які, щоправда, можуть бути відхилені Радою, але тільки тоді, коли рішення Ради буде одноголосним.

Найширші повноваження Парламенту дає *процедура спільного рішення*, яка спершу передбачала аж три читання. Якщо «спільна позиція» Ради є незадовільною, то Парламент може відхилити законопроект. Це означає, що в цій процедурі Парламент практично маєє право вето, оскільки Рада, відповідно до цієї процедури, не може діяти всупереч волі Парламенту, навіть якщо в Раді є одноголосність з цього питання. Важливим елементом цієї процедури є можливість скликання так званого Арбітражного Комітету, який у суперечливих ситуаціях може довести до згоди між Радою та Парламентом (так званий консиліумний розгляд). Ця надскладна процедура була значно спрощена Амстердамським Договором. Найважливіші зміни полягають у скороченні процедури до двох читань і введенні можливості

відхилення проекту Парламентом уже в першому читанні. Також варто звернути увагу, що Амстердамський Договір значно розширив перелік справ, які розглядаються за процедурою спільного рішення, одночасно обмеживши сферу дії процедури співпраці.

До деяких питань (наприклад, прийняття нових членів, ***підписання асоційованої угоди***) застосовується *процедура позитивної оцінки* (згоди, погоджувальної оцінки, ратифікації). У цій доволі простій процедурі неможливим є прийняття актів без згоди Парламенту.

Контролююча функція: Європейський Парламент має великі повноваження контролю, насамперед, за іншими органами Європейського Союзу, а саме:

– *можливість надання Європейським Парламентом запиту до Ради чи Комісії.* Вони можуть надаватися кількома способами. Запити з вимогою усної відповіді має право скеровувати комісія ЄП, політична група, а також група щонайменше з 32 депутатів. Запити з вимогою письмової відповіді надаються схожим чином, але сам запит, як і відповідь на нього, публікується в Урядовому Щоденнику Європейського Співтовариства. Окремий депутат ЄП має право ставити запитання під час так званого часу на запитань (з англ. question time). Це період, передбачений на запитання до конкретних Комісарів під час під-сесії ЄП. Згідно зі статутом Європейського Парламенту, кожен депутат має право поставити тільки одне запитання;
– *можливість Європейського Парламенту аналізувати звіти*, надані, відповідно до вимог Договорів, іншими органами ЄС (Європейською Комісією, Європейською Радою, Судом Аудиторів, Центральним Європейським Банком, Уповноваженим з Прав Людини). Особливим випадком є річний звіт Суду Аудиторів про виконання Європейською Комісією бюджету ЄС. Цей звіт аналізується Європейським Парламентом та Радою Європейського Союзу на предмет правильності і законності виконання бюджету. Після аналізу звіту Європейський Парламент може підтвердити правильність виконання бюджету, хоча ненадання підтвердження не несе за собою жодних правових наслідків;
– *можливість скликання* Європейським Парламентом (1/4 депутатів) *тимчасових слідчих комісій*, які мають за мету вивчення та з'ясування можливих порушень у діяльності Євросоюзу;
– *можливість ухвалити вотум недовіри Комісії*, внаслідок чого вона зобов'язана подати у відставку. Пропозиція ухвалення вотуму недовіри має бути підтримана 1/10 від загальної кількості депутатів ЄП чи політичною групою. Окремий Комісар не може бути відправлений у відставку в результаті роботи Парламенту,

оскільки Комісія є солідарним органом і відповідає за свою роботу як єдиний орган.

Формувальна функція – Парламент має вплив на формування та склад деяких інституцій Євросоюзу.

Найважливішими повноваженнями у цій сфері є:

– *вираження ЄП згоди на призначення Голови Європейської Комісії*. Ненадання згоди Парламентом у цій справі веде до обов'язкового узгодження країнами-членами Євросоюзу іншого кандидата на посаду Голови Комісії. Європейський Парламент має також право проводити слухання кандидатів на посаду Комісара, а потім, за звичайною більшістю, вирішує питання про схвалення чи відхилення всього складу Європейської Комісії;
– *висловлення думки щодо складу Суду Аудиторів*, проте відсутність його згоди не тягне за собою жодних правових наслідків. Так процедура застосовується під час призначення Голови, Віце-Голів і членів Ради Правління Європейського Центрального Банку. Європейський Парламент самостійно може призначити на 5 років Омбудсмена (Уповноваженого з Прав Людини), котрий розглядає скарги фізичних та юридичних осіб на порушення в діяльності інституцій Євросоюзу. ЄП не має натомість жодного впливу на склад Європейського Суду.

Бюджетна функція: Бюджет Європейського Союзу поділений на дві категорії витрат: так звані обов'язкові видатки – це переважно витрати, пов'язані зі Спільною Сільськогосподарською Політикою, та необов'язкові видатки. Прийняття бюджету ЄС відбувається згідно зі спеціальною процедурою (так звана бюджетна процедура), у межах якої Європейський Парламент може запропонувати абсолютною більшістю поправки до обов'язкових витрат, а також звичайною більшістю – внести поправки до необов'язкових витрат. Якщо поправки, запропоновані Парламентом, не будуть враховані Радою Європейського Союзу, то Парламент може прийняти бюджетний проект зі своїми поправками кваліфікованою більшістю (2/3 голосів за присутності принаймні половини депутатів). Такою самою більшістю ЄП може відхилити проект бюджету і вимагати подання нового проекту.

Уповноважений з Прав Людини (Омбудсмен)

Уповноважений з Прав Людини – це інституція, запроваджена Маастрихтським Договором. Найважливіші положення про діяльність Уповноваженого містяться в ст. 195 ДЄС. Крім того, він діє на основі рішення Європейського Парламенту від 9 березня 1994 року про статус і загальні умови виконання функцій Уповноваженого з Прав

Людини, ст. 159–161 Регламенту ЄП, а також рішення Уповноваженого від 16 жовтня 1997 року, яке приймало положення, які імплементували рішення Парламенту.

Уповноважений призначається Європейським Парламентом після кожних виборів, на термін 5 років, при чому він має право повторного вибору. Кандидатів на посаду Уповноваженого з Прав Людини можуть висувати групи із щонайменше 32 депутатів Європейського Парламенту, що походять щонайменше з двох країн. Кандидат повинен бути громадянином Союзу, володіти усіма політичними та громадянськими (цивільними) правами, а також відповідати всім національним вимогам у своїй країні для ведення судових справ або мати досвід та повноваження для виконання функції Уповноваженого.

Завданням Уповноваженого з Прав Людини є прийом скарг від усіх громадян Євросоюзу або фізичних та юридичних осіб, котрі мешкають чи мають юридичну адресу в країні-члені. Ці скарги можуть стосуватися випадків поганого управління в практиці діяльності інституцій Співтовариства. Винятками є лише Європейський Суд та Суд Першої Інстанції, які виконують судові функції.

Уповноважений виконує свої функції незалежно, тобто не може отримувати інструкцій від урядів країн чи органів Співтовариства. Йому не можна також в період виконання функцій займатися політичною чи професійною діяльністю.

Як і Європейський Парламент, резиденція Уповноваженого знаходиться в Страсбурзі. Виконувати обов'язки йому допомагає секретаріат. Бюджет Уповноваженого не є автономним, а просто становить частину бюджету Європейського Парламенту.

3.2.3. Рада Європейського Союзу

Створення: Європейські Співтовариства до утворення єдиної Ради Міністрів і Комісії дійшли лише в Об'єднавчому Договорі у 1958 році. Запроваджена на той час назва цього органу – Рада Міністрів – була змінена 8 листопада 1993 року на ***«Рада Європейського Союзу»*** за рішенням самої Ради. Назва є доволі оманливою, тому слід пам'ятати, що з правової точки зору Рада Європейського Союзу надалі залишається органом Європейського Співтовариства. Вона є *частиною двопалатного законодавчого органу ЄС*, яку представляють керівники держав-членів ЄС; другою частиною законодавчого органу є Європейський парламент.

Правова основа функціонування: Рада Європейського Союзу функціонує насамперед на основі положень ст. 202–210 ДЄС, а також внутрішнього регламенту, прийнятого відповідно до ст. 207 ДЄС, 31 травня 1999 року.

Місцезнаходження: Згідно з Протоколом про місцезнаходження резиденцій деяких органів і служб Європейських Співтовариств і Європола, прийнятим у 1997р. разом з Амстердамським Договором, Рада Європейського Союзу знаходиться в Брюсселі. У квітні, червні, жовтні відбувається зустріч Ради в Люксембурзі.

Склад: Згідно зі ст. 203 ДЄС Рада складається з представників усіх країн-членів міністерського рівня, уповноважених до діяльності урядом своєї країни. Це, як правило, міністри, але можуть бути і заступники міністрів, і навіть держсекретарі та їх заступники. Однак, потрібно пам`ятати, що тільки члени Ради, котрі мають статус міністра можуть голосувати на засіданнях Ради. Держсекретар може замінити міністра, але без права голосувати. У засіданнях Ради бере участь один представник від кожної країни, уповноважений своїм урядом, тобто у Раді представлені інтереси окремих країн-членів Євросоюзу, а сама Рада є органом з міжнародним статусом.

Сьогодні Рада ЄС складається з 28 національних міністрів певних галузей та одного відповідального за цю галузь єврокомісара, який не має права голосувати. Наприклад, якщо обговорюється сільськогосподарська політика, то на засіданні присутні 28 міністрів країн Європейського Союзу і єврокомісар, відповідальний за сільськогосподарську політику.

Загалом існує 10 конфігурацій Ради, а саме:

- *Рада з загальних питань* координує роботу Ради, організовує засідання Європейської Ради і вирішує питання, що виникають у різних формацій Ради;
- *Рада міністрів закордонних справ* – єдина конфігурація, яка очолюється Верховним представником, а не міністром закордонних справ країни, що головує. Вона керує спільною зовнішньою та безпековою політикою, спільною політикою безпеки і оборони, торгівлею та розвитком співробітництва;
- *Рада з економічних і фінансових питань* складається з міністрів фінансів та міністрів економіки держав-членів. Працює над бюджетними питаннями і питаннями, пов'язаними з діяльністю єврозони;
- *Рада юстиції та внутрішніх справ* об'єднує міністрів юстиції і міністрів внутрішніх справ держав-членів. Обговорюється цивільний захист;
- *Рада з питань зайнятості, соціальної політики, охорони здоров'я і захисту прав споживачів* складається з міністрів з питань зайнятості, соціального захисту, захисту прав споживачів, захисту здоров'я та рівних можливостей;
- *Рада з питань конкурентоспроможності* створена в червні 2002 року шляхом злиття трьох попередніх конфігурацій:

внутрішнього ринку, промисловості та наукових досліджень. Залежно від питань, включених до порядку денного, ця формація складається з міністрів, відповідальних за такі області, як європейські справи, промисловість, туризм та наукові дослідження. З набуттям чинності Лісабонського договору, космічна політика була віддана Раді з питань конкурентоспроможності;

- *Рада з питань транспорту, телекомунікацій та енергетики* створена в червні 2002 року шляхом злиття трьох політик у межах однієї конфігурації, склад формації залежить від порядку денного. Ця рада зустрічається приблизно раз на два місяці;
- *Рада з питань сільського господарства та риболовлі* є однією з найстаріших формацій, що один раз на місяць об'єднує міністрів сільського господарства і рибальства та комісіонерів, відповідальних за сільське господарство, рибальство, безпеку харчових продуктів, ветеринарні питання та питання охорони здоров'я;
- *Екологічна рада* складається з міністрів навколишнього середовища, які зустрічаються приблизно чотири рази на рік;
- *Рада з питань освіти, молоді, культури та спорту* складається з міністрів освіти, культури, молоді, спорту і зв'язку, які зустрічаються приблизно три або чотири рази на рік. Включає в себе аудіовізуальні питання.

Кількість засідань протягом року залежить від масштабів та інтенсивності законодавчого процесу в ЄС і політичних рушіїв того чи іншого особливого питання. Деякі конфігурації Ради збираються раз на місяць; інші – раз на півроку. Попри те, що склад Ради міністрів змінюється, це єдина інституція.

Рада не проводить своїх засідань регулярно. Залежно від сфери справ, які розглядаються, окремі уряди делегують на засідання Ради відповідних своїх посланців. Тобто фактично існує кілька Рад, кожна з яких займається певною галуззю: Рада з загальних справ (міністерство закордонних справ), економічних та фінансових справ (міністерство фінансів), внутрішніх справ і цивільної оборони, правосуддя, сільського господарства, внутрішнього ринку, наукових досліджень, навколишнього середовища, рибальства, транспорту та телекомунікації, зайнятості та соціальної політики, промисловості та енергетики, бюджету, розвитку, споживачів і туризму, освіти та молоді, здоров'я, культури.

Найважливіші Ради з точки зору нинішнього Євросоюзу, тобто Рада з загальних справ, сільського господарства, економіки та фінансів зустрічаються щомісяця. Решта Рад принаймні раз на рік (переважно 1–5 разів на рік). Окрім вищезгаданих Рад, у разі

необхідності можуть відбуватися засідання неформального характеру. Вони не мають офіційного порядку денного засідання, і на них не приймаються рішення.

Раду Європейського Союзу можуть утворювати керівники країн та урядів. Так відбувається, наприклад, у ситуації, описаній у ст. 7 ДЄС, коли Рада може вжити певних заходів до країн-членів, які порушують основні принципи та права, згадані у ст. 6 ДЄС, а також при встановленні так званої глибшої співпраці (ст. 11 ДЄС) та розгляді деяких питань, пов`язаних із функціонуванням Валютно-Економічного Союзу і Європейського Центрального Банку. У цих ситуаціях керівники країн та урядів діють не тільки як Європейська Рада, але також як Рада Європейського Союзу, завдяки чому прийняті ними рішення мають не лише політичне значення, але й правову силу.

Внутрішня структура Ради ЄС включає головуючого на Раді та генеральний секретаріат.

Головування в Раді: Головують у Раді Європейського Союзу окремі країни за принципом ротації (півроку) у послідовності, затвердженій одноголосно всіма країнами-членами. Відтак, йдеться про головування (президентство) країн, а не конкретної особи. На практиці це означає, що навіть задовго до закінчення піврічного терміну може відбутися зміна особи Головуючого на Раді, наприклад, внаслідок змін в уряді країни, яка головує в той час.

Таким чином, посаду президента Ради Європейського Союзу держави-члени обіймають по черзі упродовж шести місяців. У цей період певний міністр країни, яка головує, виконує насамперед організаційні та представницькі функції. До повноважень голови належить скликання засідань Ради, складення проекту порядку денного, плану роботи Ради, проведення голосування, а також підписання протоколів і правових актів, прийнятих Радою самостійно або у співпраці з Європейським Парламентом. Крім того, Голова представляє Раду в контактах з іншими органами Європейського Союзу і третіми суб'єктами. Раду міністрів закордонних справ очолює Верховний представник.

Над підготуванням рішень Ради працюють приблизно 250 робочих груп і комітетів; вони виконують технічну роботу і передають документи в Комітет постійних представників, який здійснює політичну підготовку рішень. Організаційну роботу виконує генеральний секретаріат на чолі з генеральним секретарем Ради.

Генеральний Секретаріат: Генеральний Секретаріат є адміністративним органом, допоміжним у роботі Ради Європейського Союзу. На чолі його стоїть Генеральний Секретар, котрий з набранням чинності положеннями Амстердамського Договору також виконує функції

Верховного Представника у справах Спільної Зовнішньої Політики та Політики Безпеки. Йому допомагає Заступник Генерального Секретаря, відповідальний за управління Секретаріатом. Через те, що посада Верховного Представника у справах СЗіПБ забирає багато часу, поточною роботою Секретаріату керує де факто Заступник Генерального Секретаря Ради. Відповідно до ст. 207 ДЄС, як Генеральний Секретар Ради, так і його Заступник призначаються Радою в результаті одноголосного рішення.

Генеральний Секретаріат фактично поділений на *сім генеральних дирекцій*:

а) Юридична служба;

б) Управління, бюджет, переклад;

в) Регіональна, соціальна, освітня політика, Соціально-Економічний Комітет;

г) Внутрішній ринок, промислова політика, інтелектуальна властивість, транспорт, навколишнє середовище, охорона споживачів, підприємства і послуги, сталева промисловість;

д) Наука, технологія, енергія;

е) Іноземні зносини та співпраця для розвитку;

є) Економічні та фінансові справи, інформація, публікації, співпраця з Європейським Парламентом.

Порядок прийняття рішень: Рада переважно засідає за зачиненими дверима, рішення тут ухвалюються голосуванням міністрів країн-членів. У більшості випадків рішення приймаються кваліфікованою більшістю, проте в деяких випадках необхідна одностайність. Залежно від питання, що розглядається, застосовується один з трьох видів голосування:

– *проста більшість* (для процедурних питань). Звичайною більшістю приймаються акти, які не мають правової сили, або рішення з технічних питань;
– *кваліфікована більшість* (коли кожна країна має визначену «вагу» голосу) – застосовується для розгляду питань внутрішнього ринку, економічних справ і торгівлі. Кворум становить половина плюс один член Ради, тобто зазвичай 8 міністрів. Під час голосування кваліфікованою більшістю прийнято так звану систему зважених голосів, які повинні забезпечити рівновагу між великими та малими країнами;
– *одностайне рішення* – застосовується, зокрема, за розгляду питань про вступ нових членів, оподаткування, проблем СЗБП і правосуддя та внутрішніх справ.

Кваліфікована більшість і одноголосність є необхідними при прийнятті юридично зобов'язальних актів.

Рада і Парламент мають однакові законодавчі та бюджетні повноваження, тобто дві установи повинні схвалити закон. У деяких обмежених областях Рада може ініціювати новий закон сама.

Комітет Постійних Представників (COREPER) – це скорочення від французької назви Комітету Постійних Представників (Comit`e des Repr`esentants Permanents). COREPER є допоміжним органом Ради, який відповідає за підготовку роботи Ради, а на практиці часто навіть виручає її, ведучи копіткі та дуже складні переговори з метою напрацювання спільної позиції.

До складу COREPER входять постійні представники країн-членів при Співтоваристві. Головує тут посланець тієї країни, яка на цей момент головує в Раді Європейського Союзу. На рівні послів (так званого COREPER II) готується робота Ради із Загальних справ, справ Економії та Фінансів, Розвитку. Інші Ради готуються на рівні заступників послів (COREPER I).

Функціями Комітету постійних представників є такі:

а) COREPER I – заступники постійних представників, які вирішують питання:

– внутрішнього ринку, прав і споживачів та туризму;
– промисловості й енергетики;
– транспорту і комунікацій;
– рибальства і навколишнього середовища, сільського господарства;
– зайнятості та соціальної політики;
– охорони здоров'я, освіти та молоді;

б) COREPER II – постійні представники займаються:

– інституційними питаннями;
– питаннями економіки та фінансів;
– питаннями розвитку та бюджету;
– питаннями юстиції;
– питаннями внутрішніх справ і цивільної безпеки.

Як свідчить сама назва, COREPER є постійно діючим органом. Функціонує на основі робочих груп і комітетів, до складу яких входять експерти різних галузей. Під час переговорів посланці готують два переліки справ. Перелік А містить положення, щодо яких є згода між країнами-членами, натомість перелік В містить справи, які вимагають переговорів і дискусії на рівні Ради. Завдяки цьому, робота Ради є значно полегшеною, оскільки положення з переліку А можна проголосувати всі разом, шляхом одного голосування.

Функції Ради Європейського Союзу: Рада ЄС є одним із найважливіших органів Європейського Союзу. Виконує низку функцій, серед яких найістотнішими є законодавча, контролююча і формувальна.

Законодавча функція: Законодавча функція Ради випливає зі ст. 249 ДЄС, в якій йдеться про те, що «з метою виконання своїх

завдань і дотримуючись умов, передбачених даним Договором, про спільну діяльність Європейського Парламенту і Ради, Рада і Комісія видають регламенти і директиви, приймають рішення, а також надають рекомендації та висловлюють думки», також зі ст. 202, яка серед основних повноважень Ради згадує право прийняття рішень.

До часу набрання чинності Маастрихтським Договором Рада була головним законотворчим органом Співтовариств. Європейський Парламент мав певні консультаційні повноваження у цьому процесі, а Комісія могла видавати виконавчі акти, однак це не змінює факту, що Рада до 1993 р. фактично самостійно впливала на Співтовариства. Однак, уже починаючи від Єдиного Європейського Акту (1986 р.), вимальовується певна тенденція, яка полягає у включені до процесу прийняття рішень Європейського Парламенту. ЄЄА вводить процедуру співпраці, за якої парламент міг накласти вето на правові акти, але Рада одноголосним рішенням могла це вето відкинути. А вже Маастрихтський Договір (1993 р.) ввів процедуру спільного рішення, за якої Парламент здобув право вето, якого Рада не може відхиляти, навіть за умов одноголосності. Враховуючи те, що Амстердамський Договір зміцнив роль Парламенту в законотворчому процесі (шляхом спрощення процедури спільного рішення і розширення сфери її застосування), доречним видається твердження, що на сьогодні Рада Європейського Союзу поділяє законодавчі повноваження з Європейським Парламентом.

Рада, як і Парламент, не має права законодавчої ініціативи, оскільки ці повноваження зберігаються за Комісією. Однак, згідно зі ст. 208 Рада може зажадати проведення Комісією будь-яких вивчень, які визнаються необхідними для досягнення спільної мети, і подання всіляких потрібних пропозицій. Це формулювання означає, що Рада має право опосередкованої законодавчої ініціативи.

Формувальна функція: Рада має досить великі повноваження зі створення інших органів і формування політики персоналу. Вона призначає членів Соціально-Економічного Комітету, Комітету Регіонів і Суду Аудиторів. Рада може за умов одноголосності змінити кількість членів Європейської Комісії, на подання Європейського Суду – збільшити кількість його Суддів чи Генеральних Радників. Рада також ухвалює статути чи регламенти деяких інституцій. Рада уповноважена встановлювати ставки, додатки та розмір пенсії Голови та членів Комісії, Голови, Суддів, Генеральних Радників і Секретаря Європейського Суду (ст. 210 ДЄС).

Контролююча функція: Основним контролером дотримання правових положень Співтовариств є Європейська Комісія, тим не менше, згідно зі ст. 202 ДЄС, у певних ситуаціях і Рада може користуватися таким правом. Прикладом може бути антидемпінгове мито і вирівнювальноі доплати.

3.2.4. Європейська Комісія

Створення: Договір про Європейське Співтовариство Вугілля і Сталі не передбачав створення органу, аналогічного до сучасної Комісії, хоча певні аналогії можна провести з Високою Владою з огляду на її наддержавний характер. Комісія, як орган виконавчо-керівного характеру утворилася в 1958 р. разом із Договорами про створення ЄЕС і ЄСАЕ. У 1967 р., з набранням чинності Об'єднавчим Договором на місці Високої Влади ЄСВіС, а також Комісії ЄЕС і ЄСАЕ була створена єдина Комісія Європейського Співтовариства.

Правова основа функціонування: Європейська Комісія діє на основі ст. 211–219 Договору, а також на основі внутрішнього регламенту Комісії.

Місцезнаходження: Згідно з протоколом про місцезнаходження резиденцій деяких органів і служб Європейських Співтовариств і Європолу, прийнятим у 1997 р. разом із Амстердамським Договором, Комісія знаходиться в Брюсселі. Більшість Генеральних Дирекцій мають також резиденції в Брюсселі, а деякі знаходяться в Люксембурзі.

Склад: Комісія складається з двадцяти восьми незалежних членів (по одному від кожної країни-члена) разом з Президентом і п'ятьма віце-президентами. Комісію призначають на п'ятирічний термін за згодою країн-членів, рішення про її призначання ухвалює Європейський Парламент. Комісії допомагає в роботі адміністрація, до якої входять генеральні директорати та генеральний секретаріат.

Статус Комісара: Члени Комісії (комісари) є міжнародними службовцями і представляють інтереси Співтовариств, а не країн, з яких походять. У цьому аспекті повинна бути цілковита незалежність від країн-членів та інших органів Євросоюзу. Їм не можна приймати, ані домагатись жодних інструкцій від урядів країн-членів. Окрім того, країни повинні шанувати незалежність комісарів і не можуть здійснювати на них вплив.

Комісарам не можна здійснювати діяльності, яка могла би суперечити їх обов’язкам. Їм заборонено займатися будь-якою іншою професійною роботою, навіть якщо вона є неоплачувана. Вони мусять також бути обережними у виборі посад навіть після закінчення терміну. Якщо комісар перестав відповідати умовам, необхідним для виконання своїх функцій, наприклад, через порушення вищевказаних правил чи якщо допустився серйозного порушення, Рада чи Комісія може звернутися до Європейського Суду з пропозицією його відставки. Європейський Суд може також позбавити комісара пенсійних прав та інших привілеїв.

Внутрішня структура: Роботою Комісії керує її Голова. Спочатку посада *Голови Комісії* не дуже відрізнялася від посад решти членів Комісії. Він був просто виділений посадою «першого серед рівних» (primus inter pares). Але згідно з Амстердамським Договором роль Голови значно зросла. Він отримав повноваження більшого впливу на формування політики, яка проводилася Комісією, а також тепер отримує консультації від країн-членів щодо добору решти кандидатів на комісарів. Основним завданням Голови є керівництво роботою Комісії, а також представлення її у зовнішніх зносинах. Власне, Голова ЄК проводить розподіл обов'язків між членами Комісії та встановлює робочі групи, які складаються з комісарів. Голова ЄК скликає засідання Комісії, затверджує порядок денний засідань, проводить голосування та підписує протоколи і правові акти, прийняті Комісією. Комісія зі своїх членів може обрати одного чи двох заступників голови, роль яких обмежується заступництвом голови у проведенні засідань та представницькими функціями.

Донедавна Комісія була поділена на 42 *Генеральні Дирекції* (інакше: департаменти, директоріати). Але відносно недавно Голова Європейської Комісії (на той час – Р. Проді) вирішив відійти від твердого поділу, і номери окремих Дирекцій були замінені короткими назвами, які виразно сигналізують про основні сфери діяльності кожної з Дирекцій. Р. Проді також вніс певні зміни до повноважень деяких Департаментів та зменшив їх кількість до **36.** Роботою кожного департаменту керує хтось з Комісарів, що нагадує поділ на міністерства в урядах країн-членів. На чолі кожної Генеральної Дирекції стоїть її *Генеральний Директор*, який завжди походить з іншої країни, аніж комісар, і відповідає за організацію роботи Дирекції.

Комісарові у виконанні його обов'язків допомагає *Кабінет*, до складу якого входять переважно довірені особи, які за правилами походять з тієї самої країни, що й комісар. Роботу Кабінетів координують службовці, котрі посідають дуже високі посади в урядовій ієрархії Євросоюзу. До їх найголовніших функцій належить представляти комісара у випадку його відсутності на засіданнях Комісії.

Уся робота Комісії координується Генеральним Секретаріатом, на чолі якого стоїть *Генеральний Секретар*. Це особа, яка має право брати участь у засіданнях Комісії, але не є її членом і не може голосувати. Проте Генеральний Секретар координує роботу Генеральних Дирекцій, підписує протоколи із засідань Комісії, а також відповідає за співпрацю з відповідними управлінськими службами інших органів ЄС.

Функції Європейської Комісії: Європейська Комісія – це унікальна інституція Європейського Союзу, що не має аналогів у національних системах врядування. Європейську комісію часто представляють як

виконавчий орган ЄС, хоч насправді вона має обмежені повноваження та можливості втілювати політику ЄС. Точніше роль комісії відбиває неформальна назва «двигун європейської інтеграції». І не лише тому, що в межах повноважень першого стовпа вона має майже виняткове право на законодавчу ініціативу, але також і через її історію, склад, культуру й радше європейський, ніж національний світогляд. Крім того, комісія наглядає за тим, щоб не порушувались угоди, і традиційно захищає інтереси малих держав-членів.

Відповідно до записаного в угодах комісія має:

- розробляти й пропонувати законодавчі акти;
- керувати запровадженням політики Співтовариства;
- розпоряджатися бюджетом;
- підтримувати зовнішні відносини;
- наглядати за дотриманням законів Співтовариства;
- вказувати шляхи та перспективи розвитку.

Згідно зі ст. 211 ДЄС, з метою забезпечити належне функціонування та розвиток спільного ринку Комісія:

- пильнує за застосуванням положень Договору і прийнятих на його основі актів;
- формує рекомендації і висловлює думки в справах, які є предметом Договору, якщо Договір це безпосередньо передбачає або ж Комісія визнає, що це є необхідно;
- має право приймати рішення і брати участь у розгляді правових актів, які приймаються Радою і Європейським Парламентом; так як це передбачає Договір;
- користується повноваженнями, наданими їй Радою, з метою дотримання встановлених нею положень.

Серед основних функцій Європейської Комісії слід виділити контролюючу, законодавчу і функцію управління поточною діяльністю Співтовариств.

Контролююча функція: Європейська Комісія є «охоронцем Договорів», тобто стежить за тим, щоб закон Співтовариств дотримувався також іншими органами союзу, а також країнами-членами, громадянами та юридичними особами. У разі виявлення порушення права Співтовариства, Комісія має право виступити з позовом до Європейського Суду.

Законодавча функція: Комісія має виключне право законодавчої ініціативи. Відповідно до положень Договору, Рада здійснює діяльність за поданням Комісії. Щоправда законодавча ініціатива є обмеженою виключними повноваженнями Комісії, але Рада чи Парламент може вимагати від Комісії подання певного визначеного юридичного акта. У певних, чітко визначених ситуаціях Комісія може

самостійно видавати правові акти (регламенти, директиви, рішення, рекомендації, думки). Це правові акти, які видаються на підставі повноважень, делегованих Комісії Радою, або ж на підставі повноважень, які містяться безпосередньо в Договорі.

Функція управління поточною діяльністю Співтовариств: Комісія є виконавчим органом. Вона відповідає за виконання регламентів, прийнятих Радою чи спільно Радою і Парламентом, також за подання проекту річного бюджету і за його виконання. Комісія готує Парламенту звіт з виконання бюджету і несе політичну відповідальність за його невідповідне виконання. Крім того, Комісія зобов'язана подавати Парламенту щорічний звіт про функціонування Співтовариств найпізніше за місяць до початку Парламентської сесії.

На основі того що Європейські Співтовариства є суб'єктом міжнародного права, Комісія підтримує сталі дипломатичні стосунки з третіми країнами та іншими міжнародними організаціями. У багатьох країнах, зокрема у Польщі, Співтовариства мають свої представництва. Комісія відповідає також за приготування і підписання міжнародних угод, стороною яких є Співтовариства. Прикладом цього може бути проведення перемовин і приготування Договорів про приєднання з країнами кандидатами до ЄС.

3.2.5. Європейський Суд, Загальний Суд і Суд аудиторів

Суд Європейського Союзу (також Європейський суд, Суд справедливості) є офіційною інституцією Європейського союзу, яка охоплює всю судову владу ЄС.

Відповідно до ст. 19 Договору про Європейський Союз «Суд справедливості Європейського союзу повинен включати Суд справедливості, загальний суд та спеціалізовані суди». Таким чином, термін «Суд справедливості Європейського Союзу» позначає всю судову систему ЄС в сукупності та включає:

- *Європейський Суд справедливості* – найвища ланка судової системи Європейського Союзу;
- *Суд загальної юрисдикції* (Загальний Суд або раніше – Суд першої інстанції створений у 1989 р. та перейменований Лісабонським договором на Трибунал);
- Трибунал у справах публічної служби (створений у 2004 році).

Створення: В інституційній системі Європейського Союзу сьогодні функціонують два органи судового характеру. Це Європейський Суд (Суд ЄС) і Суд загальної юрисдикції (Загальний Суд).

Європейський Суд є одним із найстарших органів і був заснований відповідно до Угоди про Європейське співтовариство вугілля та сталі у 1952 р. як Суд Європейського співтовариства з вугілля та сталі.

З набранням чинності Римськими договорами в 1958 р. Суд став спільним інститутом для трьох Співтовариств (ЄСВС, ЄЕС, Євроатом).

У 1988 р., у результаті надмірного навантаження на Європейський Суд, Рада запровадила Суд Першої Інстанції. Це інстанція допоміжного характеру щодо Європейського Суду, якій передано повноваження винесення вироків у чітко окресленій сфері права Співтовариств. З набранням чинності Лісабонської угоди у 2009 р. назву Європейського Суду було змінено на теперішню, а Суд першої інстанції було перейменовано на Суд загальної юрисдикції (фр. *le Tribunal*). Оскільки Загальний Суд створений на допомогу Судові ЄС, як другий рівень судової влади у Спільноті, то рішення Суду загальної юрисдикції можуть бути оскаржені в Суді ЄС з позиції законності.

Правова основа функціонування: Європейський Суд функціонує насамперед на підставі положень статті 220–245 Договору про створення Європейського Співтовариства та Статуту і внутрішнього Регламенту, прийнятих згідно зі ст. 245 ДЄС. Натомість правовою основою діяльності Загального Суду (у прошлому Суду Першої Інстанції) є ст. 225 ДЄС , яка підкреслює, що якщо Рада не вирішить інакше, то до СПІ застосовуються положення Договору, що стосуються Європейського Суду, і положення Статуту Євросуду. Загальний Суд не має власного Статуту, але як і Європейський Суд має власний внутрішній процедурний Регламент.

Місцезнаходження: Відповідно до Протоколу про місцезнаходження резиденцій деяких органів і служб Європейських Співтовариств і Європолу, прийнятого у 1997 р. разом із Амстердамським Договором, Європейський Суд і Загальний Суд мають резиденцію в Люксембурзі.

Склад: До складу Європейського Суду входить по одному судді від кожної країни ЄС. Таким чином, у Суді представлені національні юридичні системи всіх країн ЄС. Однак з метою підвищення ефективності своєї роботи Суд рідко засідає в повному складі. У Суді також працюють 8 генеральних адвокатів, які виносять вмотивовану точку зору у справах, які розглядаються в Суді. Роблять вони це публічно і неупереджено. Призначаються спільним рішенням урядів-членів ЄС кожні 3 роки по половині складу. Відповідно для генеральних адвокатів – 4 особи; суддів – 13 і 14. Незаангажованість суддів та генеральних адвокатів не підлягає жодному сумніву. Вони мають кваліфікацію та компетенцію, необхідну для призначення на найвищі юридичні посади у власних країнах. Вони призначаються до Суду ЄС за спільною згодою урядів країн ЄС на шестирічний термін з правом повторного призначення. Звичайно засідання проходять у форматі «Великої палати» з 13 суддів або у форматі палати (колегій) з 5 або 3 суддів.

Суд загальної юрисдикції складається з 28 суддів – по одному від кожної з держав-членів (станом на 2014 р.), яких на шестирічний термін з правом подовження повноважень призначають за загальної згоди уряди держав-членів. Судді обирають у своїх лавах президента на трирічний термін з правом подовження повноважень. На відміну від Суду ЄС, в *Загальному суді* немає генеральних адвокатів. Кожні три роки відбувається зміна частини складу Загального суду (13 чи 14 Суддів).

Внутрішня структура: Європейський Суд не має складної внутрішньої структури, ані розбудованої адміністративної структури. Судді обирають з-посеред себе Голову Європейського Суду на період 3 роки (з правом багаторазового вибору). Голови обираються таємним голосуванням, абсолютною більшістю голосів. Головною функцією Голови Європейського Суду є керівництво роботою Суду та його адміністрацією.

Подібним чином обирається Голова Суду загальної юрисдикції, який виконує функції, аналогічні до завдання Голови Європейського Суду.

На чолі адміністрації стоїть Секретар, який безпосередньо керує її роботою. Він обирається Європейським Судом на період 6 років з можливістю переобрання. Секретар Європейського Суду виконує не лише функції адміністративного характеру, але здійснює також судові функції. Секретар підтримує Голову Суду та інших Суддів у їхній діяльності, а також зобов`язаний брати участь у засіданнях Суду та його палат. Крім того, Секретар відповідає за фінансові та бухгалтерські справи.

Суд загальної юрисдикції не має власної адміністративної структури і користується технічною та адміністративною базою Європейського Суду. Загальний Суд має власну Канцелярію, а також, як і Європейський Суд, призначає Секретаря. Його повноваження скромніші, ніж повноваження Секретаря Європейського Суду.

Функції Європейського Суду: Європейський Суд вирішує суперечності з п’яти найбільш типових справ:

1. *Клопотання про попереднє рішення.* Суди у всіх країнах ЄС несуть відповідальність за належне впровадження законодавства ЄС на території своєї країни. Але існує ризик того, що в різних країнах суди по-різному можуть тлумачити закони ЄС. З метою запобігання цьому існує процедура «попереднього рішення». Це означає, що якщо національний суд має якісь сумніви щодо тлумачення чи юридичної сили закону ЄС, він може, а іноді й повинен, звернутися за порадою до Європейського Суду. Така порада надається у формі «попереднього рішення». Його рішення може мати обов'язковий або факультативний

характер. Суд охороняє право Співтовариств, а також слідкує за дотриманням обов'язків, які виникають з нього. Прикладами справ у цій сфері можуть бути скарга про порушення країною-членом зобов'язань перед Співтовариствами, скарга на утвердження недійсності юридичного акту.

2. *Позови у зв'язку з невиконанням зобов'язань.* Комісія може ініціювати такий позов, якщо в неї є підстави вважати, що держава-член ЄС не виконує свої зобов'язання відповідно до законодавства ЄС. Такий позов може бути ініційований й іншою державою-членом ЄС. У будь-якому разі Суд вивчає цю ситуацію і виносить своє рішення. Якщо виявиться, що країна ЄС, яку звинувачують у порушенні, справді припустилася помилки, вона відразу ж повинна виправити ситуацію. У разі, якщо Суд виявить невиконання свого рішення країною-членом ЄС, він може накласти на країну штрафні санкції.

3. *Позови про визнання рішень недійсними.* Якщо якась країна ЄС, Рада, Комісія або, за певних умов, Парламент вважають, що конкретний правовий акт ЄС не є правомірним, вони можуть звернутися до Суду з проханням його скасувати. Позови про скасування можуть також ініціювати фізичні особи, які звертаються до Суду з проханням скасувати певний закон, оскільки він безпосередньо та негативно впливає на них. Якщо Суд вважає, що закон, про який йдеться, був прийнятий з порушенням відповідної процедури, або якщо він неправильно базується на установчих договорах, він може оголосити його недійсним та таким, що не має юридичної сили.

4. *Позови про бездіяльність.* Установчі договори вимагають, щоб Європейський Парламент, Рада ЄС та Комісія виносили певні рішення за певних обставин. Якщо вони цього не роблять, держави, інші інституції ЄС та, в окремих випадках, фізичні особи і компанії можуть подати скаргу до Суду, щоб це порушення було офіційно зареєстроване.

5. *Позови про збитки.* Громадяни або компанії, які зазнали збитків у результаті дій або бездіяльності Співтовариства або його співробітників, можуть подати позов до Суду першої інстанції про одержання компенсації.

Функції Суду загальної юрисдикції: На перших порах Загальний Суд мав обмежені повноваження, але з плином часу сфера його компетенції була розширена. Початково Суд першої інстанції Європейських Спільнот мав доволі вузьку юрисдикцію: він розглядав лише кадрові суперечки в установах ЄС та спірні питання в галузі конкуренції, переважно позови компаній. Відповідно до початкового рішення Ради про створення *суда першої інстанції Європейських Спільнот*, його завданням є слухання справ, що потребують «вивчення

численних фактів». Це зручний критерій для кращого розуміння різниці між Судом ЄС та *судом першої інстанції* : Суд першої інстанції вивчає факти, а Суд ЄС загалом тлумачить закони. У 1993 р. Рада Європейського Союзу розширила повноваження суда першої інстанції, передавши йому всі справи за позовами осіб та компаній, крім справ проти заходів із захисту торгівлі Європейського Союзу (таких як антидемпінг).

Юрисдикція Загального Суду охоплює виключно суперечливі справи. На сьогодні, Загальний Суд може виносити рішення в таких справах:

– спори між органами Співтовариств та їх функціонерами;
– спори між Європейською Комісією та підприємствами у сфері діяльності ЄСВіС;
– спори фізичних та юридичних осіб з органами Співтовариств з питань монополії та демпінгу;
– спори про відшкодування на підставі мінімальної відповідальності за шкоду, завдану фізичним або юридичним особам діяльністю органів чи функціонерів Співтовариств.

Після оголошення вироку Загального Суду існує двомісячний термін, упродовж якого можна звернутися до Європейського Суду.

Суд аудиторів

Створення: Суд Аудиторів був створений у 1977 р. на підставі Договору про реформу бюджетної процедури, підписаного 22 липня 1975 року. Він виник на місці Комітету Контролю, який існував у ЄЕС та ЄСАЕ, та контролера фінансів, який діяв у ЄСВіС. Спершу Суд Аудиторів мав доволі незначні повноваження, але Маастрихтський Договір істотно збільшив його компетенцію і підніс до рангу головного органу Європейських Співтовариств. Суд Аудиторів є відповідником найвищих палат контролю окремих країн, а значить всупереч хибній назві, не є судовим органом, а радше – органом фінансового контролю.

Правова основа функціонування: Суд Аудиторів діє на підставі ст. 246–248 ДЄС.

Місцезнаходження: Відповідно до протоколу про місце знаходження резиденцій деяких органів і служб Європейського Співтовариства і Європола, прийнятого в 1997 р. разом з Амстердамським Договором, Суд Аудиторів розташований у Люксембурзі.

Склад: До складу Суду Аудиторів входить 28 членів, обраних на 6 років одноголосним рішенням Ради Європейського Союзу після консультацій з Європейським Парламентом. Членом Суду може бути особа, котра у своїй країні входить або входила до складу органів зовнішнього контролю або ж має особливу кваліфікацію для зайняття посади в Суді Аудиторів. Кандидати на членів СА повинні надати гарантію повної незалежності.

Внутрішня структура: Суд Аудиторів організований дуже просто. На чолі його стоїть Голова, обраний членами СА на період 3 роки. До його основних повноважень належить керівництво роботою СА та представлення його перед іншими інституціями. Суд працює в трьох постійних та 3-4 особових контролюючих групах. У разі потреби може бути скликана четверта група.

Функції: Цей орган займається контролем фінансів Співтовариств (доходів і видатків) на предмет їх легальності та правильності. Контролю з боку Суду Аудиторів підлягають усі органи, інституції і бенефіціанти фінансів ЄС. Контроль може здійснюватися як у резиденції Трибуналу – на основі документації, так і в резиденції контрольованого органу.

Суд Аудиторів виконує свої контролюючі функції насамперед через подання звітів. Після закінчення бюджетного року Трибунал надає іншим інституціям Співтовариства річний звіт, який разом із примітками цих інституцій публікується в Урядовому Щоденнику Європейських Співтовариств. Щорічний звіт є дуже істотним інструментом контролю, оскільки саме на його підставі Європейський Парламент приймає рішення, чи висловлюватися за довіру Європейській Комісії.

Суд може також надавати спеціальний звіт, який може стосуватися багатьох різних галузей фінансової діяльності Співтовариств та різних періодів. Натомість, на запит інших інституцій Співтовариств, Суд може формувати думку. Вони видаються переважно щодо проектів правових актів.

3.2.6. Допоміжні органи Європейського Союзу

Допоміжні інституції належать до головних органів Європейських Співтовариств або Європейського Союзу. Окрім них, у Європейському Союзі функціонують інші інституції допоміжного характеру, вузько спеціалізовані у своїй діяльності. На особливу увагу заслуговує Соціально-Економічний Комітет (СЕК), Комітет Регіонів (РК), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський центральний банк (ЄЦБ), Агентства Європейського Союзу.

Європейський Соціально-Економічний Комітет

Європейський соціально-економічний комітет (*European Economic and Social committee*) – дорадчий орган Європейського Союзу та Європейської Комісії.

Європейський Соціально-Економічний Комітет (СЕК) був створений у 1958 р., щоб забезпечити представництво інтересів різних економічних і соціальних груп. Договором про створення Євро-

пейських Співтовариств. Правовою основою функціонування Комітету є ст. 257–262 ДЄС та внутрішній Регламент. Відповідно до Протоколу про місцезнаходження резиденцій деяких органів і служб Європейських Співтовариств, резиденція СЕК знаходиться в Брюсселі.

Члени Соціально-економічного комітету належать до таких категорій так званого «організованого громадянського суспільства», як роботодавці, профспілкові діячі та представники різних груп інтересів (професійних об'єднань, фермерів, захисників довкілля, споживачів тощо). Соціально-економічний комітет представляє їхню позицію та відстоює їхні інтереси в діалозі з Європейською Комісією, Радою Європейського Союзу та Європейським Парламентом.

Комітет складається з 317 (з 2007 р., зі вступом Болгарії та Румунії – 344) членів; їх призначає Рада Європейського Союзу на 5 років за рекомендацією національних урядів. Кількість представників від країн-членів ЄС у Європейському Соціально-економічному комітеті наведена в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розподіл представників від країн-членів ЄС у Європейському Соціально-економічному комітеті

Кількість представників	Країни
24	Німеччина Франція Італія Велика Британія
21	Іспанія Польща
15	Румунія
12	Бельгія Болгарія Греція Нідерланди Австрія Португалія Швеція Угорщина Чехія
9	Данія Фінляндія Ірландія Литва Шаблон:SLK
7	Естонія Латвія Словенія
6	Люксембург Кіпр
5	Мальта

Завдання СЕК полягає в тому, щоб давати поради Комісії й Раді, які зобов'язані консультуватися з ним щодо соціальних та економічних питань. СЕК може також висловлювати свою позицію з власної ініціативи. Таким чином, СЕК відіграє роль містка між Європейським Союзом та громадянами.

Члени СЕК зустрічаються на пленарних засіданнях приблизно десять разів на рік, а частіше засідають меншими групами.

Ніццький договір не змінив розподілу місць у Комітеті між державами-членами, він лише обумовив, з огляду на розширення Союзу, що в майбутньому кількість місць у СЕК не повинна перевищувати 350 (останнє розширення не вийшло за цю межу, табл. 3.3). Договір прояснив також засади призначення членів комітету: він повинен складатися з «представників різних економічних та соціальних груп організованого громадянського суспільства» *(Ст. 257 Договору про заснування Європейської Спільноти)*.

Основною функцією Соціально-Економічного Комітету є висловлення думок у рамках своїх повноважень. Комітет висловлює думки на запит Ради чи Комісії, але може це робити і з власної ініціативи. Щоправда, Рада і Комісія не зобов`язані враховувати думки Комітету, але в ситуаціях, коли Договір вказує консультуватися з Комітетом (т.зв. обов'язкова консультація), відмова від консультації може бути підставою для скасування Європейським Судом правового акту, прийнятого таким чином.

Комітет Регіонів

Комітет регіонів (Committee of the Regions (CoR)) – консультативний орган Європейського Союзу, що висловлює думку місцевих і регіональних органів влади.

Комітет Регіонів є відносно молодою інституцією, яка була створена в 1993 р. Маастрихтським Договором. Правовою основою діяльності Комітету є ст. 263–265 ДЄС та Правила внутрішнього розпорядку. Згідно з Протоколом про місцезнаходження резиденцій деяких органів і служб Європейських Співтовариств, резиденція КР розташована в Брюсселі.

Комітет регіонів (КР) створений згідно з Договором про Європейський Союз, розпочав свою діяльність у 1994 р. Він складається з представників місцевих і регіональних органів управління, яких призначає Рада за пропозиціями країн-членів на чотирирічний термін.

Каденція Комітету триває 4 роки, а мандат його членів може поновлюватися. Членами Комітету Регіонів є представники локальної та регіональної влади: прем’єри, віце-прем’єри, федеральні міністри, депутати місцевих рад, мери (бургомістри), президенти міст. Комітет обирає серед своїх членів на дворічний термін Президію, що налічує 36 членів, зокрема Голову, І-ого Заступника Голови і 28 заступників (по одному від кожної країни-члена). Функціональними органами РК є комісії (постійна і тимчасова), головним завданням яких є підготовка роботи Зборів Регіонального Комітету.

У процесі ухвалення рішень з питань, що зачіпають місцеві й регіональні інтереси як-от освіта, справи молоді, культура, охорона здоров'я, соціальне й економічне гуртування, консультації з Комітетом регіонів обов'язкові.

Амстердамський договір (набув чинності в травні 1999 року) розширив коло цих питань, включивши до них охорону довкілля, розпоряджання коштами з Європейського соціального фонду, професійно-технічна освіта, транскордонна співпраця і транспорт. Крім того, Комітет регіонів може готувати висновки і з власної ініціативи.

Кількість і розподіл місць у Комітеті регіонів такі ж, як у Європейському соціально-економічному комітеті. Так само, як і у випадку останнього, Ніццький договір не змінив розподіл місць у Комітеті регіонів між державами-членами. Він лише обумовлює, з огляду на розширення Союзу, що в майбутньому кількість місць у Комітеті не повинна перевищувати 350. Крім того, Договір чітко визначає, що членом Комітету може бути лише представник виборних органів регіональної чи місцевої влади або особа, політично підзвітна виборному органові.

Комітет Регіонів висловлює оцінку на подання інших інституцій (наприклад, Ради, Комісії чи Парламенту) або з власної ініціативи. Інституції, які брали консультації, не зобов'язані враховувати думки Комітету Регіонів, але як і з СЕК, у випадку обов'язкової консультації, відмова від неї може бути підставою для скасування Європейським Судом правового акту, прийнятого таким чином.

Європейський інвестиційний банк

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) – державна фінансово-кредитна установа Європейського Союзу для фінансування розвитку відсталих європейських регіонів у формі довготермінових кредитів. Штаб-квартира розташована в м. Люксембург. Створений у 1958 р. з метою надання кредитів для спорудження та реконструкції об'єктів, які становлять інтерес для країн ЄС та асоційованих держав. Статутний капітал формується із внесків країн-учасниць і на кінець 2012 р. був збільшений до 245 млрд євро.

Принципи функціонування: За рахунок випуску облігаційних позик на міжнародному грошовому ринку та на національних грошових ринках країн Європейського інвестиційного банку формуються залучені кошти банку. На рентабельні проекти надають звичайні кредити, на малорентабельні – пільгові. До 70 % припадає на кредити для регіонального розвитку менш розвинутих регіонів. Загальна сума наданих кредитів – понад 47 млрд євро. Позики банку покривають частину вартості проекту, доповнюючи власні капітали позичальника (як правило менше 50 %). Сфери використання кредитів – передусім енергетика, транспорт і телекомунікації. Європейський інвестиційний банк надає також пільгові кредити за рахунок засобів ЄС як технічний розпорядник. Кредити банку

надаються в кількох валютах. Відсоткова ставка за «змішаними» кредитами визначається на базі середньозваженої вартості в залучених коштах у цих валютах на ринках капіталів.

Керівні органи Європейського інвестиційного банку: Рада керуючих, Директорат і Правління. До Ради керуючих входять міністри фінансів країн ЄС. Вона визначає загальну кредитну політику, розглядає і затверджує річні баланси, вносить зміни до статутного капіталу. Директорат приймає рішення про надання кредитів та гарантій при залученні коштів встановленні відсоткових ставок. Керівництво здійснюють президент і п'ять його заступників.

Європейський центральний банк

Європейський центральний банк (ЄЦБ) – головний елемент Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), який як юридична особа виконує основні функції, радить національним державам та наддержавним органам щодо господарчої оцінки ухвали законів та інших правових норм Європейського Союзу, а також висловлює свою думку щодо грошової, цінової політики відповідним органам.

Розпочав роботу з 1 червня 1998 року Центральна контора – у Франкфурті-на-Майні (Німеччина).

Основні функції ЄЦБ такі:

– управління єдиною валютою (євро);
– відповідальність за розробку та реалізацію валютної політики ЄС (єдиної монетарної політики, підтримання цінової стабільності).

Діяльність ЄЦБ ґрунтується на засаді незалежних від національних держав та наддержавних органів ухвал, що передбачає, передусім, брак примусу в покриванні їхніх внутрішніх і зовнішніх боргів.

Найвищий орган ЄЦБ – Управлінська рада, до якої входять члени правління ЄЦБ та керівники центральних банків країн-учасниць. Ухвали потребують простої більшості голосів, кожний член управлінської ради має лише один голос.

Правління ЄЦБ очолює президент, якому підпорядковується віце-президент та чотири заступники. Їхні призначення узгоджують з головами держав та урядів країн-учасниць. Ухвали правління також потребують простої більшості голосів. Головне завдання правління ЄЦБ – справджування вказівок та ухвал Управлінської ради, що передбачає залучення до їх виконання центральних банків країн ЄС.

Агентства Європейського Союзу

Агентства Європейського Союзу (*European Union agencies*) – установи Європейського Союзу, які керуються європейським публічним правом; відрізняються від інституцій Спільноти (Рада

Європейського Союзу, Європейський Парламент, Європейська Комісія тощо) і мають власний юридичний статус.

Агентства створюються відповідно до актів вторинного законодавства виконання специфічних технічних, наукових або адміністративних завдань. Перші агентства виникли у 1970-х р., але більшість із них почали роботу в 1994 або 1995 рр. після того, як Європейська Рада в Брюсселі (жовтень 1993 року) нарешті вирішила (внаслідок тривалих суперечок), в яких країнах розмістять штаб-квартири семи з них.

Зараз сімнадцять організацій відповідають визначенню агентств Європейського Союзу, хоча називають їх по-різному: центр, бюро, фундація тощо. Залежно від повноважень і партнерів або клієнтів усі агентства за видом діяльності можна поділити на такі групи:

I. Агентства, що сприяють функціонуванню внутрішнього ринку:

- Бюро гармонізації внутрішнього ринку – *Office for Harmonisation in the Internal Market, OHIM* (Аліканте, Іспанія);
- Бюро Спільноти з прав на різновиди рослин – *Community Plant Variety Office, CPVO* (Анже, Франція);
- Європейське агентство з оцінювання лікарських препаратів – *European Medicines Agency, EMEA* (Лондон, Велика Британія);
- Європейське агентство з безпеки харчових продуктів – *European Food Safety Authority, EFSA* (тимчасово Брюссель, Бельгія);
- Європейське агентство з морської безпеки – *European Maritime Safety Agency, EMSA* (Лісабон, Португалія);
- Європейське агентство з авіаційної безпеки – *European Aviation Safety Agency, EASA* (Кельн, Німеччина);
- Європейське агентство з мережевої та інформаційної безпеки – *European Network and Information Security Agency, ENISA* (Іракліон, острів Крит, Греція);
- Європейський центр з профілактики та контролю хвороб – *European Centre for Disease Prevention and Control, ECDC* (Стокгольм, Швеція);
- Європейське залізничне агентство – *European Railway Agency (ERA)* (Лілль, Франція).

II. Моніторингові центри:

- Європейське агентство з охорони довкілля – *European Environment Agency, EEA* (Копенгаген, Данія);
- Європейський моніторинговий центр з наркотиків та наркотичної залежності – *European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction, EMCDDA* (Лісабон, Португалія);
- Європейський моніторинговий центр з расизму та ксенофобії – *European Monitoring Centre on Racism and Xenophobia, EUMC* (Відень, Австрія);

- Союзне агентство з контролю рибальства – *Community Fisheries Control Agency (CFCA)* (Брюсель, Бельгія);
- Союзне управління охорони рідкісних рослин – *Community Plant Variety Office (CPVO)* (Ангер, Франція);
- Європейське хімічне агентство – *European Chemicals Agency (ECHA)* (Хельсінкі, Фінляндія);
- Агентство Європейського Союзу з фундаментальних прав людини – *European Union Fundamental Rights Agency (FRA)* (Відень, Австрія);
- Орган спостереження за Європейською супутниковою системою глобального позиціювання – *The European GNSS Supervisory Authority (GSA)* (Брюсель, Бельгія).

III. Агентства, що підтримують соціальний діалог на європейському рівні:

- Європейський центр розвитку професійної освіти – *European Centre for the Development of Vocational Training, Cedefop* (Салоніки, Греція);
- Європейська фундація з поліпшення умов життя та праці – *European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, EUROFOUND* (Дублін, Ірландія);
- Європейське агентство з безпеки й охорони здоров'я на роботі – *European Agency for Safety and Health at Work, EU-OSHA* (Більбао, Іспанія).

IV. Агентства, що реалізують у своїх галузях програми ЄС:

- Європейська освітня фундація – *European Training Foundation, ETF* (Турин, Італія);
- Центр перекладів для органів ЄС – *Translation Centre for the Bodies of the European Union, CdT* (Люксембург);
- Європейське агентство з відбудови – *European Agency for Reconstruction, EAR* (Салоніки, Греція).

V. Агентства спільної зовнішньої політики та питань безпеки:

- Європейське оборонне агентство – *European Defence Agency (EDA)* (Брюссель, Бельгія);
- Інститут Європейського Союзу досліджень безпеки – *European Union Institute for Security Studies (ISS)* (Париж, Франція);
- Супутниковий центр Європейського Союзу – *European Union Satellite Centre (EUSC)* (Мадрид, Іспанія);
- Європейське агентство координації оперативної співпраці з охорони зовнішніх кордонів країн Європейського Союзу (ФРОНТЕКС) – *European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union (FRONTEX)* (Варшава, Польща).

VI. Агентства співпраці органів правоохорони та юстиції:

- Європейський поліцейський коледж – *European Police College (CEPOL)* (Гемпшир, Велика Британія);
- Європейське поліцейське управління (Європол) – *European Police Office (EUROPOL)* (Гаага, Нідерланди);
- Європейський підрозділ співпраці у галузі юстиції (Євроюст) – *European Judicial Cooperation Unit (EUROJUST)* (Гаага, Нідерланди).

VII. Виконавчі агентства:

Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (EACEA) (Брюсель, Бельгія); *European Research Council Executive Agency (ERC); Executive Agency for the Public Health Programme (PHEA)* (Люксембург); *Research Executive Agency (REA)* (Брюсель, Бельгія); *Trans-European Transport Network Executive Agency (TEN-TEA)* (Брюсель, Бельгія).

3.2.7. Проблема Європейської Конституції

На початку XXI ст. перед ЄС постали дві *головні проблеми*:

1) у результаті розширення протягом найближчих 10–20 років загальна кількість держав Євросоюзу може зрости до 30 або 35. Чи зможе Рада Європи досягати згоди, коли за столом буде знаходитись така кількість міністрів? Чи не призведе це просто до застопорювання процесу прийняття рішень в ЄС? Як буде здійснюватись управління Союзом? Хто буде виступати від імені Європи на світовій арені? Де будуть пролягати кінцеві кордони Європейського Союзу? Так, наприклад, Рада Європи (яка не є інституцією ЄС) вже нараховувала 45 держав-членів, включаючи Росію, Укріну, Турцію і країни Закавказзя;

2) громадяни ЄС мають бажання здійснювати більш помітний вплив на формування політики ЄС, однак їм складно розібратися у вкрай складній системі прийняття рішень ЄС і вони сприймають «Брюссель» як щось дуже далеке від їх повсякденного життя. Як наслідок, *постала необхідність Конституції*, яка повинна чітко розподілити сфери відповідальності в ЄС, визначити повноваження і відповідальність кожного інституту ЄС, а також функції, які необхідно залишити за органами влади на регіональному та національному рівнях.

Тобто ЄС необхідно створити нову форму «правління», яка була б більш простою, більш демократичною і наближувала б Європу до її громадян.

У грудні 2000 року в Ніццькій декларації Європейська Рада ухвалила декларацію про майбутнє Європейського Союзу, в якій засвідчено намір провадити інституційну реформу далі. Декларація визначила *три кроки цієї реформи*:

– відкриття дебатів про майбутнє ЄС;
– створити Конвент *(European Convention)* для підготовки інституційної реформи;
– скликання міжурядової конференції 2004 р.

На Лаекенському саміті (Брюссель, Бельгія) в грудні 2001 року глави держав та урядів ухвалили рішення про створення *Конвенту за майбутнє Європи*. Згідно з Лаекенською декларацією він мав розглянути *чотири ключові питання щодо майбутнього Союзу*:
– розподіл повноважень;
– спрощення договорів;
– роль національних парламентів;
– статус Хартії основних прав.

До складу Конвенту увійшли представники всіх інституцій ЄС, а також члени національних парламентів і представники урядів держав-членів. Очолював його колишній президент Франції В. Жискар д'Естен. Інавгураційне засідання Конвенту відбулося 28 лютого 2002 року, а завершив він свою роботу в липні 2003 року.

У червні 2003 року на Європейській Раді в Салоніках В. Жискар д'Естен представив проект *Конституційного договору Європейського Союзу* – кінцевий документ Конвенту за майбутнє Європи. Цей проект став базою для обговорення на міжурядовій конференції, яка завершилась ухваленням європейської Конституції.

Європейська Конституція (*European Constitution*) – проект Конституції Європейського Союзу, підготовлений спеціально для цього створеним Конвентом, упродовж року широко обговорювався публічно і на міжурядовій конференції, зазнав певних змін, і зрештою був ухвалений 18 червня 2004 року главами держав та урядів 25 країн ЄС. Урочисте підписання Конституційного договору відбулося 29 жовтня 2004 року в Римі; він мав набути чинності після ратифікації в усіх країнах Європейського Союзу.

Конституційний договір покликаний спростити правовий доробок Європейського Союзу шляхом заміни всіх попередніх договорів єдиним, узагальнення законодавчої процедури, зменшення правових інструментів та уточнення повноважень Союзу. Серед головних нововведень Конституції [5]:
– Європейський Союз повинен бути наділений правами юридичної особи;
– запровадження посади президента Європейської Ради, який обирається кваліфікованою більшістю на термін 2,5 роки з можливістю переобрання на один термін;
– голова Єврокомісії обирається більшістю членів Європейського Парламенту і висувається Європейською Радою, враховуючи результати виборів до Європарламенту;

– запровадження посади міністра закордонних справ ЄС, який одночасно є заступником Голови Європейської Комісії та членом Європейської Ради;
– включення до самого договору Хартії фундаментальних прав, яка, таким чином, стає обов'язковою до виконання, вдосконалення інституційної структури;
– подальше обмеження застосування права вето за ухвалювання рішень;
– розширення повноважень Єворпейського Парламенту у сфері законодавства і фінансового планування;
– більш чітке формулювання повноважень і відповідальності Євросоюзу та його держав-членів;
– залучення до ухвалювання рішень в ЄС національних парламентів тощо.

Станом на кінець 2005 р. Конституційний договір ратифікували Австрія, Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Німеччина, Словаччина, Словенія, Угорщина. Але вгаслідок того, що референдуми про ратифікацію у Франції (травень 2005 року) іНідерландах (червень 2005 року) дали негативний результат, доля Конституційного договору залишалася невизначеною.

На саміті ЄС у Брюсселі 21 червня 2007 року черговий раз обговорювався зміст договору, який викликав гостру критику Франції, Нідерландів, Великої Британії, Польщі й Чехії. Спільним у позиції всіх перерахованих держав було також неприйняття конституційної символіки (гімн, прапор), запровадження посади міністра закордонних справ ЄС. Тобто під час цього саміту було відновлено процес інституційної реформи Євросоюзу.

Під час неформального саміту ЄС 18 жовтня 2007 року у Лісабоні було схвалено текст *Лісабонського договору*, який змінює Договір про Європейський Союз і Договір про заснування Європейського Співтовариства, підготовлений міжурядовою конференцією. Лісабонська угода стала альтернативою Європейській конституції. Офіційне підписання Лісабонської Угоди відбулося 13 грудня 2007 року, після чого документ підлягав ратифікації національними парламентами 27 держав Євросоюзу. Станом на 13 листопада 2009 року. Угоду затвердили всі 27 країн ЄС. Угода набрала чинності 1 грудня 2009 року. [20, с. 44].

Лісабонський договір має конвенціональний характер, як і Маастрихтський, Амстердамський і Ніццький договори, тоді як базовими для ЄС мають залишатися два договори – про Європейський Союз і про заснування Європейського Співтовариства.

Лісабонський договір вніс значні зміни до системи управління Євросоюзом в таких аспектах, як [20, с. 45 –46]:

1) *Європейський Союз стає повноцінним суб'єктом міжнародного права*. Спеціальне положення, яке регулює процес розширення, приписує країнам, що вступають до ЄС, брати на себе зобов'язання поважати і культивувати «цінності» ЄС. Передбачено також можливість виходу з ЄС, розпочато процес обговорення формальних умов виходу;

2) передбачено *заснування посади президента Європейської Ради*, якого обиратиме Європейська Рада на 2,5 роки і який представлятиме ЄС на міжнародній арені. Головування в Раді ЄС залишиться обмеженим, як і раніше, на 6 місяців;

3) Верховний представник з питань спільної зовнішньої політики та політики безпеки матиме *фактично повноваження міністра закордонних справ*. Він буде віце-головою Єврокомісії, йому будуть передані повноваження комісара ЄС із вказаних питань. Тобто буде створена дипломатична служба ЄС;

4) запроваджується *нова система голосування в Раді ЄС за формулою «подвійної більшості»*, за якою рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосували представники 55 % держав, у яких проживає не менше 65 % населення ЄС. З 13 березня 2017 року новий механізм голосування остаточно набуде чинності;

5) договір *посилив роль Європейського Парламенту*, який разом з Радою ЄС матиме право схвалювати законодавчі акти в таких чутливих сферах, як юстиція, безпека та імміграційна політика. Крім того, право на участь у законотворчій діяльності ЄС отримають національні парламенти (зокрема, зможуть вносити пропозиції до текстів законодавчих актів). Загальна кількість місць в Європарламенті скоротилася з 785 до 750.

Таким чином, Лісабонський договір посилив дієвість Євросоюзу, спростив механізми управління в ЄС, зміцнив європейську демократію, посиливши роль Європейського Парламенту і роль національних парламентів у європейських справах. Крім того, згідно з цим договором ЄС змінив цінності й цілі: ті принципи, які розглядалися як декларативні (захист громадян ЄС по всьому світу, економічна, соціальна і територіальна єдність, культурне розмаїття) стали поряд з соціальними цілями основними пріоритетами політики Європейського Союзу.

3.3. Стратегія розвитку і основні політики ЄС–2020

3.3.1. Стратегія розвитку ЄС «Європа–2020»

«Європа–2020» – це стратегія соціально-економічного розвитку Європейського Союзу на період до 2020 року. Основні положення Стратегії розвитку ЄС Представлені в Додатку Ж, а структура стратегії «Європа–2020» – в Додатку З [18].

Після глобальної кризи 2008–2009 рр. Європа опинилася на порозі змін, оскільки криза знищила роки економічного та соціального прогресу та виявила структурні недоліки європейської економіки в умовах посилення довгострокових труднощів – глобалізація, тиск на ресурси, старіння населення.

Європа може мати успіх за умови, якщо діятиме спільно як Союз. Тому для ЄС стала вкрай необхідна стратегія для того, щоб вийти з кризи сильнішими та перетворити Євроспільноту на розумну, стійку і всеохоплюючу економіку з високим рівнем зайнятості, продуктивності та соціальної згуртованості.

У березні 2010 року Європейською Радою був схвалений загальний підхід до стратегії та керівні цілі ЄС, а у червні цього ж року – затверджені докладні параметри стратегії, в тому числі комплексні керівні принципи та національні цілі.

Сьогодні «Європа–2020» встановлює бачення соціальної ринкової економіки Європи XXI століття. Так, Європа–2020 пропонує три взаємопосилюючі *пріоритети*:

– *розумне зростання*: зростання економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях;
– *стале зростання*: сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки;
– *всеохоплююче зростання*: стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що сприятиме соціальній та територіальній згуртованості.

Сьогодні ЄС визначив рівень розвитку, який він хоче досягти до 2020 року. Існує консенсус з приводу того, що для спрямування спільних зусиль і керування прогресом, ЄС повинен був спільно погодити обмежену кількість провідних цілей на 2020 рік. Ці цілі повинні співвідноситися з темою розумного, сталого і всеохоплюючого зростання. Вони повинні бути вимірними і відображати різноманітність ситуацій держав-членів, а також ґрунтуватися на достатньо надійних даних для цілей порівняння.

На підставі цих критеріїв були обрані нижче подані *цілі*, а їх досягнення матиме вирішальне значення для успіху ЄС в 2020 році:

– *рівень зайнятості населення віком від 20 до 64 років має збільшитися від поточних 69 % до принаймні 75 %,* зокрема шляхом більшого залучення жінок, працівників літнього віку та кращої інтеграції мігрантів у трудові ресурси;
– *ЄС прагне інвестувати 3 % від ВВП в науково-дослідну діяльність.* Завдяки цьому завданню вдалося сфокусувати увагу на необхідності інвестицій державного та приватного сектору в науково-

дослідну діяльність, увага зосереджується більше на ресурсах, ніж на результатах. Існує очевидна необхідність покращення умов приватної науково-дослідної діяльності в ЄС, і більшість заходів, запропонованих у цій стратегії, вирішать це питання. Крім того, очевидним є також те, що якщо розглядати разом науково-дослідну діяльність та інновації, ми отримаємо ширше коло витрат, які будуть більш придатними для ділових операцій, а також будуть стимулами для підвищення продуктивності. Єврокомісія пропонує дотримуватися цілі у 3 %, в той час як необхідно розробити показник, який би відображав інтенсивність науково-дослідної діяльності та інновацій;

– *викиди парникових газів мають бути зменшеними щонайменше на 20 %* порівняно з рівнем 1990 р., або з урахуванням відповідних умов, на 30 %, *збільшення частки поновлюваних джерел енергії в кінцевому енергоспоживанні на 20 %, а також досягнення збільшення на 20 % ефективності використання енергії*;
– досягнення *цілі у сфері освіти*, що полягає у подоланні проблеми наявності осіб, що залишають школу, а саме скорочення їх кількості до 10 % порівняно з теперішніми 15 %, одночасно *збільшуючи частку населення у віці 30–34 років з вищою освітою з 31 % принаймні до 40 % у 2020 році*;
– *кількість громадян, що живуть на рівні, нижчому за національно визначену межу бідності, повинно бути зменшеним на 25 %*, дозволяючи тим самим більше як 20 млн осіб вийти з цієї ситуації (межа бідності, визначена на національному рівні, визначається як 60 % від середнього доходу в кожній державі-члені).

Ці цілі є *взаємозалежними*. Наприклад, вищий рівень освіти слугує передумовою підвищення працездатності, а підвищення рівня зайнятості допомагає скоротити рівень бідності. Покращення можливостей для науково-дослідної та інноваційної діяльності у всіх секторах економіки в поєднанні зі збільшенням ефективності використання ресурсів підвищить конкурентоспроможність та стане стимулом створення нових робочих місць. Інвестиції в більш екологічні, низьковуглецеві технології допоможуть нашому навколишньому середовищу, допоможуть у боротьбі зі зміною клімату та створять нові можливості для бізнесу та працевлаштування. Досягнення цих цілей повинні мобілізувати нашу колективну увагу. Щоб змінити ці правила та практики в ЄС необхідне сильне керівництво, рішучість та ефективний механізм досягнення цілей для досягнення результатів, підсумованих у цих цілях.

Ці цілі є *типовими*, тобто вони не є вичерпними. Вони відображають загальне бачення того, яким Єврокомісія хотіла б ба-

чити ЄС за ключовими параметрами на 2020 рік. Вони не відображають підхід «підходить усім». Кожна держава-член відрізняється одна від одної, а ЄС з 28 членів є набагато більш різноманітним, ніж це було десять років тому. Незважаючи на різні рівні розвитку і рівні життя, Єврокомісія вважає, що запропоновані цілі підходять для всіх держав-членів – як старих, так і нових. Інвестування в науково-дослідну та інноваційну діяльність, в освіту та технології ефективного використання ресурсів принесе користь як традиційним секторам, сільській місцевості, так і економіці, заснованій на наданні висококваліфікованих послуг. Це сприятиме економічній, соціальній та територіальній згуртованості.

Для того, щоб кожна держава-член пристосувала стратегію «Європа–2020» до своєї ситуації, Єврокомісія запропонувала, щоб цілі ЄС були переформульовані у національні цілі та способи їх досягнення з урахуванням поточної ситуації кожної держави-члена та рівень її прагнень як частини ширших зусиль ЄС для досягнення загальних цілей. Окрім зусиль з боку держав-членів, Єврокомісія запропонувала низку рішучих заходів на рівні ЄС, покликаних вивести ЄС на новий, більш стійкий шлях зростання. Це поєднання зусиль на європейському та національному рівнях повинно мати взаємодоповнюючий характер.

Єврокомісія висунула *сім провідних ініціатив* з метою сприяння прогресу за кожною пріоритетною темою:

– *«Інноваційний Союз»* для покращення рамкових умов та доступу до фінансування досліджень та інновацій, з тим щоб забезпечити перетворення інноваційних ідей на продукти та послуги, що сприятиме розвитку та створенню робочих місць;
– *«Молодь у русі»* для підвищення ефективності систем освіти та сприяння вступу молоді на ринок праці;
– *«Програма в області цифрових технологій для Європи»* – спрямована на прискорення розвитку високошвидкісного доступу в інтернет, з тим щоб компанії та домогосподарства мали змогу використовувати переваги єдиного ринку цифрових послуг;
– *«Європа з ефективним використанням ресурсів»* для зменшення залежності економічного зростання від використання ресурсів, для підтримки переходу до низьковуглецевої економіки, збільшення використання відновлюваних джерел енергії, модернізації нашої транспортної галузі та підвищення енергоефективності;
– *«Промислова політика в епоху глобалізації»* для покращення економічного середовища, особливо для малих і середніх підприємств, і для підтримки розвитку міцної та сталої промислової бази, що є конкурентоспроможною у світовому масштабі;

– *«Програма для нових умінь та робочих місць»* для модернізації ринків праці та розширення можливостей людей завдяки розвитку їх навичок протягом життя з метою збільшення їх участі у трудовому житті та досягнення кращої координації між попитом і пропозицією на трудові ресурси, в тому числі шляхом мобільності трудових ресурсів;
– *«Європейська платформа проти бідності»* – спрямована на забезпечення соціально-територіальної згуртованості, щоб переваги економічного зростання та створених робочих місць розповсюджувалися на якнайширше коло населення, а люди, що живуть в умовах бідності і соціальної ізоляції мали можливість жити гідним життям і брати активну участь в житті суспільства.

Ці сім основних ініціатив генерують зобов'язання як для ЄС, так і для держав-членів. Для вирішення проблем і досягнення цілей за стратегією «Європа–2020» будуть повною мірою мобілізовані інструменти на рівні ЄС, зокрема єдиний ринок, фінансові важелі та інструменти зовнішньої політики. Як безпосередній пріоритет, Єврокомісія повинна розробити відповідний план дій для того, щоб сформулювати переконливу стратегію для подолання кризи, щоб провести реформу фінансової системи, забезпечити консолідацію бюджету на довгостроковий розвиток та зміцнити координацію в межах Економічного та валютного союзу.

Для досягнення результатів ЄС потрібне сильніше економічне управління. «Європа–2020» буде будуватися на *двох стовпах*:
– тематичний підхід, який об'єднує пріоритети та провідні цілі;
– національне звітування, що надасть допомогу державам-членам розробити свої власні стратегії, щоб повернутися до сталого зростання і стійкого державного бюджету.

Заплановано, що на рівні ЄС будуть прийняті комплексні керівні принципи, щоб охопити пріоритети і цілі ЄС. Держави-члени будуть отримувати конкретні рекомендації. У разі неадекватної реакції передбачаються політичні застереження. Підготовка звітів про оцінку виконання стратегії «Європа–2020» та Пакту стабільності і зростання проходить одночасно, за використання окремих інструментів та збереження цілісності Пакту.

Сьогодні Європейська Рада має у розпорядженні нову стратегію та є її координатором. Єврокомісія здійснює моніторинг прогресу в досягненні цілей, сприятиме обміну політиками і розробці необхідних пропозицій щодо спрямування дій та стимулювання провідних ініціатив ЄС. Європейський Парламент є провідною силою в мобілізації громадян та виступає одним з учасників прийняття рішень з ключових ініціатив. Такий же партнерський підхід

розповсюджується на комітети ЄС, на національні парламенти та на національні, регіональні та місцеві органи влади, на соціальних партнерів та на зацікавлені сторони і громадянське суспільство.

3.3.2. Основні секторальні політики ЄС

Поглиблення інтеграції всередині ЄС викликало необхідність реалізації цілої низки спільних політик, перш за все, в економічній сфері.

Спільна політика – це сукупність нормативно-правових актів ЄС, принципів та методів їх реалізації, які спільно впроваджуються інституціями ЄС та державами-членами з метою досягнення визначених цілей та завдань політики.

Взагалі фахівці вирізняють чотири *типи спільних політик* [15, с. 126–127]:

– *базові (рамкові)* – визначають стратегічні завдання розвитку для всіх учасників інтеграційного процесу, узгоджуються між ними і фіксуються в засновницьких договорах (политики типу розвитку спільного ринку або поглиблення економічного та валютного союзу);
– *вторинні* – ґрунтуються на договорах ЄС, але їхнє впровадження не потребує переходу до наступного етапу інтеграції, при цьому прийняття рішень на наднаціональному рівень не є обов'язковим для виконання на національному рівні (певні аспекти міжнародної співпраці);
– *горизонтальні* – впливають на загальні умови суспільно-політичного та економічного життя кожної країни (регіональна, податкова, соціальна політики та інше);
– *секторальні* – стосуються окремих секторів економіки країн (промислова, наукова, енергетична, транспортна, сільськогосподарська).

Для того, щоб реалізувати спільні політики держави-члени повинні координувати свою економічну політику в межах ЄС, та монетарну – в межах єврозони.

Розглянемо у скороченому вигляді політику Євросоюзу в найбільших секторах економіки держав-членів: промисловості, дослідній діяльності, енергетиці, транспорті та сільському господарстві. На відміну від промисловості, в останніх трьох секторах договори чітко вимагали виробляти спільну політику. Втім, увесь процес багатонаціональної інтеграції спрямовувався саме на реструктуризацію та посилення конкурентіності європейської промисловості. Провадження спільної дослідної діяльності й енергетичної політики було частково передбачено секторальними договорами, насамперед договором про

заснування Євратому. Різне правове підґрунтя п'ятьох основних спільних політик у різних секторах економіки обумовило розбіжності в їхньому розвитку; окрім того, ці розбіжності стали наслідком різних вимог держав-членів щодо цих політик на різних історичних етапах – на стадії митного союзу, стадії спільного ринку та нещодавній стадії економічного та валютного союзу.

3.3.2.1. Політика в галузі досліджень і технологій. «Горизонт–2020»

Спільна політика щодо досліджень (СПД) також є нагальною ланкою в промисловому розвитку Європейського Союзу. Вона вкрай важлива для визначення промислової стратегії, для технічного прогресу у високотехнологічних секторах, для розв'язання енергетичних проблем Спільноти і, нарешті, для пристосування до постіндустріального інформаційного суспільства підприємств та громадян [19, с. 321–335].

Спільна політика щодо досліджень тісно пов'язана зі спільною промисловою політикою, а також зі спільною енергетичною політикою. Справді, дослідна діяльність має суттєве значення для визначення промислової стратегії, особливо в її високотехнологічних секторах, адже вона створює підґрунтя для прогнозування розвитку технологій і їх розроблення. Вона також необхідна для стимулювання використання надійних джерел енергії, що зменшують залежність Європи від імпортованої нафти, зокрема, через розроблення технології термоядерного синтезу.

Метою СПД є координування національних політик щодо дослідної діяльності и визначення та втілення в життя дослідницьких програм, які:

- відповідають інтересам всієї Європи та враховують інтереси всіх держав-членів;
- потребують великого ринку,
- вимагають таких технічних та людських ресурсів, яких держави-члени не можуть надати самостійно.

На світовому рівні лише скоординована дослідна діяльність держав-членів може дозволити ЄС відігравати провідну роль у широкопрофільних міжнародних програмах, зокрема присвячених нинішнім глобальним змінам. Через велику вартість дослідної діяльності постала потреба в європейській політиці, що визначала б економічні, соціальні, політичні й навіть військові цілі досліджень, склала б перелік наявних людських ресурсів, лабораторій і коштів, визначила б пріоритети та розподілила б роботу. У такий спосіб можна гарантувати, що жоден із важливих секторів не залишиться поза увагою, що вдасться уникнути дублювання зусиль і що людські,

матеріальні та фінансові ресурси ЄС буде використано якнайліпше. Розподіл праці може також забезпечити залучення до науково-дослідної діяльності найменших країн Європи, які інакше не брали б участі у співпраці через брак ресурсів.

Крім того, європейські програми з науково-дослідної діяльності мають забезпечити доступ до основної дослідної інфраструктури в усіх державах-членах компетентним багатонаціональним групам дослідників.

Засади спільної політики щодо дослідної діяльності

Договір про ЄЕСп, окрім короткої згадки про координування дослідної діяльності та поширення знань, дотичних до сільського господарства, в ст. 41 (ст. 35 Договору про Європейську Спільноту) не уповноважив інституції Спільноти фінансувати або навіть координувати цю діяльність держав-членів в інших секторах економіки. Ситуація змінилась із запровадженням нових положень Договору про Європейську Спільноту

Маастрихтський договір поліпшив становище науково-дослідної діяльності в процесі розбудови Європи. Ст. 163 Договору про Європейську Спільноту запровадила політику Спільноти щодо досліджень та технічного розвитку, фіксуючи, що така політика буде спрямована на зміцнення наукових і технологічних засад промисловості Спільноти та підвищення її конкурентності на міжнародному рівні, а також на заохочення науково-дослідної діяльності, яка буде необхідною в межах інших політик Спільноти. На виконання цілей, зафіксованих у ст. 163 ДЄСп, Спільнота провадить пріоритетні заходи, які доповнюють діяльність держав-членів (ст. 164 Договору про Європейську Спільноту), серед яких:

– реалізація програм досліджень, технологічного розвитку та демонстраційних заходів через заохочення співпраці з підприємствами та між ними, дослідницькими центрами й університетами;
– заохочення співпраці в цих сферах з третіми країнами й міжнародними організаціями;
– поширення й оптимізація результатів у сфері досліджень, технологічного розвитку та демонстраційних заходів Спільноти;
– стимулювання професійного навчання та мобільності дослідників у Спільноті.

Договір про Євратом надає ще важливішої ролі розвитку досліджень (у сфері атомної енергії). Так, ст. 4 покладає відповідальність на Комісію за стимулювання та сприяння відповідним дослідженням у державах-членах і за їх доповнення *Дослідницькою та підготовчою програмою*

Європейської Спільноти з атомної енергії. Задля координування та доповнення досліджень, здійснюваних у державах-членах, Комісія закликає держав-членів, осіб або підприємства повідомити їй про свої плани стосовно досліджень, про які йдеться в її запиті. Своїми оцінками Комісія має перешкоджати зайвому дублюванню та спрямовувати дослідження до мало вивчених сфер, список яких вона регулярно оприлюднює (ст. 5 Договору про Євратом).

Рамкові програми з науково-дослідної діяльності

Дослідницькі програми Спільноти передбачають двофазовий процес ухвалення рішень. Кожні п'ять років Рада ЄС, діючи спільно з Європейським, після консультацій з Соціально-економічним комітетом ухвалює *багаторічну рамкову програму з дослідного та технологічного розвитку*, що:

– визначає основні наукові й технологічні цілі ЄС, вказує ключові напрями дослідної діяльності в межах програми та встановлює максимальну суму фінансування для всіх запланованих робіт, а також визначає цілі основних робіт;
– є «посібником» для визначення спеціальних напрямків роботи протягом п'яти років її дії. До того ж рамкова програма добре висвітлює середньострокові дослідницькі пріоритети Спільноти для наукових установ, підприємств або держав-членів;
– надає можливість різним європейським дослідницьким організаціям ліпше планувати напрямки своєї діяльності, надаючи чітку інформацію про спеціальні заходи, які Спільнота планує здійснити.

Рамкові програми реалізуються через *спеціальні програми*, що їх приймає кваліфікована більшість Ради ЄС після консультацій з Європейським Парламентом та Соціально-економічним комітетом (ст. 166 Договору про Європейську Спільноту). Так, Сьома рамкова програма (2007–2013 рр.) і програма «Горизонт» (2014–2020 рр.) враховують пріоритетні напрямки діяльності, закріплені за дослідницькою діяльністю та технологічним розвитком Договором про Європейську Спільноту.

З іншого боку, розвиткові високоточних технологій (ядерні, інформаційні, авіаційні та космічні технології тощо) найліпше сприяють непрямі заходи, які заохочують координування дослідної діяльності вдержавах-членах, що, у свою чергу, забезпечує промисловий успіх, транскордонну реструктуризацію підприємств, відкритий доступ до державних контрактів і навіть групування закупівель за сферами телекомунікацій, транспортних послуг та електрики. Отже, зусилля Спільноти в галузі дослідної діяльності та технологічного розвитку поділяються на прямі та непрямі заходи.

Прямі заходи – це дослідна діяльність, яку провадить Комісія в дослідницьких установах ***Спільного дослідного центру (СДЦ)*** і яка цілком фінансується з бюджету Спільноти. Європейський вимір досліджень є однією з основних переваг СДЦ. Діяльність Центру характеризується багатодисциплінарним підходом, що спирається на широкий спектр його можливостей. Така багатодисциплінарність відбивається в розмаїтті предметів, якими займаються інститути СДЦ, та допомагає СДЦ давати відповіді на наукові виклики, що постають перед Європою. Водночас СДЦ має діяти в тісній співпраці з науковим середовищем та підприємствами Європи.

Непрямі заходи – поглинають понад 80 % фінансових ресурсів дослідної діяльності та технологічного розвитку Спільноти і проводяться в дослідницьких центрах, університетах або підприємствах, за фінансового сприяння Комісії та на умовах, визначених нормами, що регулюють участь у різних програмах, зокрема участь принаймні двох партнерів з різних держав-членів. Фінансова допомога Спільноти покриває, як правило, 50 % від загальної вартості дослідної роботи.

Діяльність Спільного дослідного центру

СДЦ є автономним Генеральним директоратом Комісії й діє як науково-технологічний та довідковий центр ЄС. У своєму розпорядженні СДЦ має унікальне поєднання матеріальних засобів і знань, що долає межі державних кордонів. Будучи наближеним до процесу вироблення політики і водночас залишаючись незалежним від великих комерційних або національних інтересів, Центр служить спільним інтересам держав-членів. Найбільші установи СДЦ знаходяться в місті Іспра (Італія), тоді як спеціалізовані інститути перебувають у містах Геель (Бельгія), Петтен (Нідерланди), Карлсруе (Німеччина) та Севілья (Іспанія).[4]

Завдання СДЦ полягає в наданні наукової та технічної підтримки створенню, розвитку, реалізації й моніторингу політик ЄС з урахуванням потреб споживачів. У процесі виконання своїх завдань СДЦ прагне координувати дослідну діяльність і технологічний розвиток у державах-членах. Діяльність СДЦ спирається на створення інтенсивних мереж із державними та приватними інституціями держав-членів, наприклад, через дослідницькі мережі, спільні проекти чи обмін персоналом.

Двома *критеріями визначення напрямків діяльності СДЦ* є:

– зв'язок із політиками Спільноти;
– відповідність принципу субсидіарності, яка передбачає, що дослідна діяльність СДЦ має провадитись у сферах, де необхідна участь Спільноти.

Так, зокрема, СДЦ надає підтримку в тих галузях, де він має спеціальні або навіть унікальні знання й матеріальні засоби, або в яких на нього покладене виконання завдань з визначення та імплементації політик ЄС й завдань Комісії згідно з Договором, що вимагає неупередженості, відтак стандартизування діяльності. СДЦ впроваджує дві дослідницькі програми: одну – для ЄС, іншу – для Європейської Спільноти з атомної енергії (Євратом).

Координація науково-дослідної діяльності в ЄС

Низка наукових установ допомагають Єврокомісії визначати й реалізовувати політику Спільноти в галузі досліджень і технологічного розвитку, а саме:

– *Комітет з наукових та технологічних досліджень (CREST)* є дорадчим органом, що допомагає Комісії та Раді ЄС у питаннях дослідної діяльності та технологічного розвитку, визначаючи стратегічні пріоритети, забезпечуючи взаємну злагодженість між національними політиками та політикою Спільноти й надаючи допомогу у визначенні стратегії Спільноти щодо міжнародної співпраці;
– *Європейська група з етичних питань у науці та нових технологіях (EGE)* надає Комісії поради з питань етики в дослідницькій діяльності та нових технологіях, зокрема щодо питань правової охорони біотехнічних винаходів або клонування людей;
– *Європейські наукові мережі* допомогають визначити пріоритети майбутніх досліджень та технологічного розвитку ЄС, створити єдину наукову систему ЄС.

Координування європейської науково-дослідної діяльності відбувається також і на вищому рівні, ніж рівень ЄС. Справді, спеціальні дослідницькі програми Спільноти відкриті для участі держав-членів Європейської асоціації Вільної торгівлі (ЄАВТ) (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн) і держав Центральної та Східної Європи, а також нових незалежних держав колишнього Радянського Союзу.

Наукова та технічна співпраця (НТС; Cost) охоплює країни ЄАВТ та держави Центральної й Східної Європи. НТС здійснюється під керівництвом Комітету вищих посадових осіб та спеціалізованих комітетів. Співпраця набуває форми меморандуму взаєморозуміння, що підписують держави, які беруть участь у НТС, і стосується виконання завдань НТС у різноманітних сферах: медицині, транспортній чи ресурсній галузях. Рада укладає координаційні угоди між ЄС та державами-учасницями НТС про узгодження дій, які є складником дослідної програми Спільноти.

Спеціальна програма в контексті п'ятої, шостої, сьомої рамкових програм і програми Горизонт до 2020 р. спрямована на утвердження міжнародної ролі дослідної діяльності Спільноти. Основними завданнями цієї програми є:

– заохочення наукової та технологічної співпраці на міжнародному рівні;
– зміцнення можливостей ЄС в галузі науки й техніки;
– надання загальної підтримки науковому вдосконаленню в контексті ширших міжнародних рамок;
– сприяння реалізації зовнішньої політики ЄС, особливо з огляду на можливість вступу нових держав до ЄС.

Спеціальні *дії, передбачені цією програмою*, такі:

а) *співпраця з певними категоріями третіх країн*, зокрема державами Центральної та Східної Європи, які планують вступити до ЄС; іншими державами Центральної та Східної Європи, а також незалежними державами колишнього Радянського Союзу; державами-партнерами Середземноморського регіону; країнами, що розвиваються; державами з відсталою економікою та індустріалізованими країнами;

б) *підготування дослідників*. Система стипендій дає змогу молодим дослідникам з країн, що розвиваються, з країн Середземноморського регіону та з країн з відсталою економікою працювати в лабораторіях Спільноти над спеціальними проектами рамкової програми. Інша система стипендій передбачає надання можливості обмеженій кількості молодих дослідників із держав-членів ЄС працювати в найліпших лабораторіях промислових досліджень третіх країн;

в) *міжнародна координація та співпраця*, зокрема координація дій із заходами, що проводяться в межах НТС; координація дій з іншими заходами співпраці в межах ЄС, такими як ФАРЕ, ТАСІС та МЕДА (MEDA); міжнародна співпраця в межах інших заходів, передбачених рамковою програмою.

Горизонтальна програма щодо стимулювання інновацій та заохочування участі малих і середніх підприємств (МСП) в інноваційній діяльності спрямована на:

– *стимулювання інновацій*, створення інноваційних підприємств і полегшення поширення й використання результатів дослідної діяльності, надання підтримки в переданні технологій;
– *розвиток людського дослідного потенціалу* ЄС, особливо через поступ професійного навчання та забезпечення мобільності дослідників, аби підтримати, серед іншого, зусилля зі створення нових робочих місць;
– поліпшення доступу до дослідної інфраструктури;
– сприяння перетворенню ЄС на привабливе місце для дослідників;

– стимулювання європейської дослідної діяльності на міжнародній арені та просування європейської наукової й технологічної культури;
– зміцнення соціально-економічних знань задля кращого розуміння ключових проблем, з якими стикається європейське суспільство;
– надання допомоги в розробленні наукової та технологічної політики ЄС, а також інших спільних політик.

Як приклад, в 2007–2013 рр. реалізовувалася *Сьома Рамкова Програма ЄС з науково-технологічного розвитку (7РП)* з бюджетом 53,2 млрд євро. Метою програми було створення і розвиток європейського наукового простору (European Research Area), підвищення конкурентоспроможности європейської науки і розбудова в Європі економіки та суспільства, заснованих на знаннях, розвиток рівноправного і взаємовигідного науково-технологічного суспільства наукових комплексів ЄС з науковцями інших країн.

Основними *задачами 7РП* були:
– підтримка співробітництва університетів, наукових організацій (в тому числі малих і середніх) у ключових науково-дослідницьких областях, підвищення результативності науково-дослідної діяльності та сприяння комерціалізації її результатів;
– розвиток мобільності вчених;
– створення і розвиток ефективної інфраструктури наукових досліджень та розробок;
– координування і узгодження національних політик в області науки та інновацій;
– розвиток і максимальне використання наукового потенціалу;
– розширення міжнародного співробітництва.

Програма мала десять *пріоритетних тематичних напрямів*: охорона здоров'я (Health); продукти харчування, сільське та рибне господарство і біотехнології (Food, Agriculture and Fisheries, and Biotechnology – KBBE); інформаційні та комунікаційні технології (Information and Communication Technologies – ICT); нанонауки, нанотехнології, нові матеріали і виробничі процеси (Nanosciences, nanotechnologies, materials&new production technologies – NMP); енергетика (Energy); навколишнє середовище (включаючи зміну клімату) (Environment (including climate change) – ENV); транспорт (включаючи космонавтику) (Transport (including aeronautics)); соціально-економічні та гуманітарні науки (Socio-economic sciences and humanities – SSH); космос (Space); безпеку (Security – SEC) [21].

У 2010 р. було прийнято ***Стратегію розвитку ЄС «Європа–2020»***, в якій першим пріоритетом було вказано «*Розумне зростання – економіка, що ґрунтується на знаннях та інноваціях*».

Розумне зростання означає посилення ролі знань та інновацій як ключових факторів для нашого майбутнього зростання. Це вимагає підвищення якості нашої освіти, покращення результатів дослідницької роботи, заохочення передачі знань та інновацій у межах Союзу, максимально використовуючи інформаційні та комунікаційні технології і забезпечуючи перетворення інноваційних ідей у нові продукти та послуги, що сприятиме зростанню, створенню якісних робочих місць та вирішенню європейських і світових соціальних проблем. Але щоб досягти успіху, ці зусилля необхідно підкріпити відповідною підприємницькою діяльністю та фінансовими ресурсами, а також зосередженням уваги на потребах клієнтів та ринкових можливостях.

Таким чином, Європа повинна буде вжити заходів у таких *сферах*:

– *інноваційна діяльність*: витрати на науково-дослідну діяльність у Європі становлять менше 2 % в порівнянні з 2,6 % в США і 3,4 % в Японії, в основному через зниження обсягів приватних інвестицій. Слід брати до уваги не лише загальні обсяги витрат на науково-дослідну діяльність, Європі необхідно також зосередити увагу на впливі та структурі витрат на наукові дослідження іпокращити умови для приватного сектору науково-дослідної діяльності. Менша частка компаній високих технологій пояснює наполовину пояснює різницю між нашими показниками та показниками США;
– *освіта, професійна підготовка і безперервне навчання*: чверть всіх учнів мають труднощі у читанні, одна із семи осіб залишає навчання та професійну підготовку. Приблизно 50 % осіб досягають середнього рівня освіти, однак цього зазвичай недостатньо для задоволення потреб ринку праці. Менш ніж одна з трьох осіб у віці 25–34 років мають вищу освіту порівняно з 40 % у США і більше 50 % в Японії. Згідно із шанхайською шкалою лише два європейські університети є одними з 20 найкращих у світі;
– *Цифрове суспільство*: світовий попит на інформаційні та комунікаційні технології оцінюється в 2000 млрд євро, але лише чверть від цієї суми походить від європейських компаній. Європа також відстає в плані високошвидкісного інтернету, що впливає на її здатність до інновацій, в тому числі у сільських районах, а також поширення знань через інтернет та інтернет-торгівлі товарами та послугами.

Результатом дій у межах цього пріоритету буде прискорення інноваційного потенціалу Європи, покращення результатів у сфері освіти, якості та результатів навчальних установ, а також використання економічних і соціальних переваг цифрового суспільства. Ця політика повинна бути реалізована на регіональному, національному та європейському рівнях.

Розглянемо основні *«провідні ініціативи»* в межах вказаного пріоритету, а саме:

I. Провідна ініціатива «Інноваційний Союз». Метою цієї ініціативи є перенаправлення науково-дослідної та інноваційної політики на проблеми, що стоять перед нашим суспільством, такі як зміна клімату, енергоефективність та ефективність використання ресурсів, охорона здоров'я та демографічні зміни. Кожна ланка інноваційного ланцюга – від фундаментальних досліджень до їх комерціалізації – повинна бути посилена.

На рівні ЄС Єврокомісія буде працювати над:

– *завершенням Європейського наукового простору*, розробкою програми стратегічних досліджень, яка б фокусувалася на таких проблемах, як енергетична безпека, транспорт, кліматичні зміни та ефективне використання ресурсів, охорона здоров'я та старіння населення, екологічно нешкідливі методи виробництва та управління земельними ресурсами, а також над активізацією спільних програм з державами-членами і регіонами;
– *покращенням рамкових умов для інноваційного бізнесу* (а саме, створенням єдиного патенту ЄС та спеціалізованого патентного суду, модернізацією основ для авторських прав та товарних знаків, покращенням доступу до охорони інтелектуальної власності і прискоренням впровадження стандартів сумісності, розширенням доступу до капіталу та ефективним використанням політики регулювання попиту, наприклад, шляхом проведення тендерів та розумного регулювання);
– *впровадженням «Європейських партнерств в інноваційній сфері» між ЄС та національними рівнями* з метою прискорення розвитку та розміщення технологій, які необхідні для вирішення виявлених проблем. Перше з них буде включати таке: розбудову біоекономіки до 2020 року, «ключові технології, які дозволять сформувати промислове майбутнє Європи» та «технології, що дозволяють людям похилого віку жити незалежно і бути активною частиною суспільства»;
– *зміцненням і подальшою розробкою ролі інструментів ЄС для сприяння інноваціям* (наприклад, структурні фонди, фонд розвитку сільської місцевості, рамкова програма для науково-дослідної діяльності, Програма розвитку інновацій (CIP), Стратегічний план енергетичних технологій (План SET)), зокрема за допомогою більш тісної співпраці з Європейським інвестиційним банком і спрощення адміністративних процедур, що має полегшити доступ до фінансування, зокрема для малих та середніх підприємств, а також для впровадження інноваційних механізмів стимулювання, пов'язаних з ринком вуглецю, зокрема для тих, хто швидше досягає своїх цілей;

– *розвитком партнерських відносин щодо обміну знань і зміцненням зв'язків між освітою, господарською діяльністю, дослідженнями та інноваціями*, зокрема шляхом ЕІТ, а також над сприянням підприємництву шляхом надання підтримки молодим інноваційним підприємствам.

На *національному рівні* держави-члени повинні:

– *реформувати системи національної (і регіональної) науково-дослідної та інноваційної діяльності* для заохочення високої якості й розумної спеціалізації, зміцнення співпраці між університетами, зв'язків між наукою та господарською діяльністю, реалізації спільних програм і посилення транскордонного співробітництва в областях з доданою вартістю ЄС та адаптації відповідних національних процедур фінансування, а також забезпечення розповсюдження технологій по всій території ЄС;
– *забезпечити достатню кількість фа*хівців з природничих, математичних наук та інженерії й зосередити шкільні програми на розвиток творчого потенціалу, інноваційних технологіях та підприємництві;
– *оцінити пріоритетність витрат на знання*, зокрема шляхом використання податкових пільг та інших фінансових інструментів для заохочення більшого обсягу приватних інвестицій в науково-дослідну діяльність.

II. Провідна ініціатива: «Молодь у русі». Мета полягає в тому, щоб покращити досягнуті результати вищої освіти в Європі та зробити її більш привабливою для світової громадськості, а також підвищити загальну якість освіти і професійної підготовки в ЄС на всіх рівнях шляхом комбінування досвіду та рівності, збільшуючи мобільність студентів і стажерів, а також щоб покращити ситуацію щодо працевлаштування молодих людей.

На рівні ЄС Єврокомісія працюватиме над тим, щоб:

– *інтегрувати та посилити програми обміну в ЄС, університетські та дослідницькі програми* (наприклад, Erasmus, Erasmus Mundus, Tempus та Marie Curie), а також створити зв'язок між ними і національними програмами та ресурсами;
– *активізувати програму модернізації вищої освіти* (навчальних програм, управління і фінансування), включаючи порівняння результатів університетів та освітніх результатів у глобальному контексті;
– *дослідити шляхи розвитку підприємництва* через програми обміну для молодих фахівців;
– *сприяти визнанню формального та неформального навчання*;
– *розробити основи забезпечення зайнятості молоді*, що окреслять стратегії, спрямовані на зменшення рівня безробіття серед молоді:

це сприятиме, разом з державами-членами і соціальними партнерами, входження молодих людей на ринок праці шляхом навчання на робочих місцях, практики та інших форм одержання досвіду роботи, в тому числі завдяки схемі («Ваша перша робота з EURES»), спрямованій на розширення можливостей для працевлаштування молодих людей шляхом заохочення мобільності в ЄС.

На *національному рівні* держави-члени повинні:

– *забезпечити ефективні інвестиції у систему освіти* та систему професійної підготовки на всіх рівнях (від дошкільного до університетського);
– *підвищити продуктивність у сфері освіти*, приділяючи увагу кожному сегменту (дошкільній, початковій, середній та вищій освіті) в межах комплексного підходу, що охоплює ключові компетенції, а також спрямовується на скорочення раннього залишання школи;
– *підвищити відкритість та актуальність систем освіти* шляхом створення національних кваліфікаційних меж і кращої координації навчальних результатів для потреб ринку праці;
– *покращити доступ молодих людей до ринку праці* на основі комплексних заходів, зокрема керівництва, консультації та професійної підготовки.

III. Цифровий порядок денний для Європи (Digital agenda for Europe) – ще одна з семи флагманських ініціатив (*flagship initiatives*) у межах стратегії «Європа–2020». Містить перелік із 100 конкретних дій і визначає європейську стратегію для розквіту цифрової економіки у 2020 році.

Мета полягає в отриманні сталих економічних та соціальних переваг від цифрового єдиного ринку, заснованого на швидкісному і високошвидкісному інтернеті та сумісних програмах, що дозволяють широкий доступ до інтернету для всіх до 2013 р., доступ для всіх до високошвидкісного інтернету (не менше 30 Мбіт/с) до 2020 р. та підписання не менше 50 % європейських сімей на підключення до інтернету швидкістю більшою за 100 Мбіт/с.

На рівні ЄС Єврокомісія працюватиме над тим, щоб:

– *забезпечити надійну правову основу, яка заохочує інвестиції* у відкриту конкурентоспроможну інфраструктуру високошвидкісного інтернету та супутні послуги;
– *розробити ефективну спектральну політику*;
– *полегшити використання структурних фондів ЄС* для досягнення цілей цієї програми;
– *створити насправді єдиний ринок онлайнового контенту та послуг* (у тому числі й необмежену безпечну європейську мережу послуг

і ринки цифрового контенту) з високим рівнем довіри, збалансованою нормативно-правовою базою, з чітким режимом дотримання прав людини, сприянням видачі багатотериторіальних ліцензій, наданням належного захисту і винагороди правовласникам та активною підтримкою оцифрування багатої культурної спадщини ЄС, а також створити концепцію світового управління інтернету;

– *реформувати фінансування наукових досліджень та інновацій* і збільшити фінансову підтримку у сфері інформаційно-комунікаційних технологій для підвищення технологічної міцності Європи за ключовими стратегічними напрямами та створити умови для того, щоб малі та середні підприємства, що розвиваються, зайняли ключові позиції на ринках, що розвиваються, атакож сприяти інновації інформаційно-комунікаційних технологій у всіх економічних секторах;
– *сприяти доступу в інтернет і використанню інтернету всіма європейськими громадянами*, а зокрема, шляхом дій, які сприятимуть грамотності в області цифрових технологій і доступності інтернету.

На *національному рівні* держави-члени повинні:

– *розробити оперативні стратегії для доступу до високошвидкісного інтернету* і зосередити державне фінансування, зокрема структурні фонди, на сферах, потреби яких не повною мірою задовольняються приватними інвестиціями;
– *створити правову основу для координації державної діяльності* зі скорочення витрат на розвиток мережі;
– *заохочувати використання сучасних, доступних інтернет-послуг* (таких як електронний уряд, електронний портал щодо охорони здоров'я, «інтелектуальний дім», цифрові компетенції, безпека).

Порядок денний, у свою чергу, містить 7 *стовпів* (7 pillars):

– для створення *єдиного цифрового ринку* – зняття бар'єрів і створення єдиних правил для вільного поширення онлайн-послуг та розваг за межі національних кордонів, створення єдиного просору онлайн-платежів, розвитку бізнесу завантаження музики, захисту споживачів ЄС в кіберпросторі;
– для розвитку *інтероперабельності* (експлуатаційної сумісності) *і стандарті* – покращення нормативних процедур та підвищення сумісності для досягнення безперешкодної взаємодії численних ІТ-пристроїв і застосунків, сховищ даних та послуг;
– для розвитку *довіри і безпеки* користувачів онлайн-транзакцій зменшення загроз від шкідливого програмне забезпечення, скоординована європейська відповідь на кібер-атаки, посилені правила щодо захисту персональних даних;

– для розвитку *дуже швидкого інтернету* – для телебачення високої чіткості та відеоконференцій, досягнення швидкостей 30 Мбіт/с для всіх користувачів і 100 Мбіт/с, принаймні для 50 % користувачів інтернету до 2020 року, стимулювання інвестицій і прийняття комплексного плану радіочастотного спектру;
– для розвитку *наукових досліджень та інновацій* – залучення найкращих дослідників, створення інфраструктури світового класу, адекватне фінансування, переведення найкращих ідей в форму товарів і послуг, розширення координації та ліквідація розрізнених зусиль Європи;
– для підвищення *електронних навичок* – наразі понад 50 % європейців використовують інтернет щодня – але 30 % не використовували його ніколи;
– для *використання ІКТ для вирішення соціальних проблем* – для скорочення споживання енергії, підтримки життя старіючих громадян, революціонізації медичних послуг, підвищення якості державних послуг, оцифрування культурної спадщини Європи для забезпечення онлайнового доступу для всіх.

На виконання стратегії «Європа–2020» у 2014 р. стартувала ***рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт–2020»***. Вона триватиме з 2014 до 2020 рік з загальним бюджетом приблизно 70 млрд євро [22].

«Горизонт–2020» є фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи Інноваційного союзу, «Європа–2020» з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення нових робочих місць. По суті, «Горизонт–2020» є не лише наступною Рамковою програмою після Сьомої рамкової програми з досліджень та технологічного розвитку. «Горизонт–2020» об'єднує:
– Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку (РП);
– Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (CIP);
– Європейський інститут інновацій та технологій (EIT).

Програма «Горизонт–2020» зосередить фінансування на трьох різних, взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним в програмі «Європа–2020» та Інноваційним Союзом, і включають [23]:

1. *Передова наука (Exellent Science)*. Цей напрямок повинен підвищити рівень досконалості європейської наукової бази та підтримати стабільний потік досліджень світового рівня для забезпечення довготривалої конкурентоспроможності Європи. Цей напрям полягає у підтримці найкращих ідей, розвитку талантів в Європі, наданні науковцям доступу до пріоритетної дослідницької інфраструк-

тури, і зробить Європу привабливим місцем для найкращих учених у світі. Вказана частина програми буде:

– підтримувати найбільш талановитих та креативних осіб та їхні групи, які займаються передовими дослідженнями на передньому краї науки, базуючись на успіху діяльності *Європейської Ради з наукових досліджень*;
– фінансувати співпрацю в дослідженнях для відкриття нових та перспективних областей наукових досліджень та інновацій через підтримку Майбутніх та новітніх технологій («FET», MHT);
– забезпечувати дослідників відмінними можливостями для навчання та кар'єрного зростання за допомогою акцій фонду Марії Склодовської-Кюрі («акції фонду Марії Кюрі»);
– забезпечувати підтримку Європейської дослідницької інфраструктури світового класу (включаючи електронну інфраструктуру), до якої матимуть доступ усі науковці в Європі та за її межами.

2. *Лідерство у промисловості (Industrial Leadership)*. Ця частина програми спрямована на те, щоб зробити Європу більш привабливим місцем для інвестицій у наукові дослідження та інновації (включаючи екологічні інновації) шляхом заохочення діяльності на замовлення бізнесу. Вказаний напрямок забезпечить основні інвестиції в ключові промислові технології, надасть європейським компаніям максимальної можливості подальшого розвитку, забезпечуючи їх достатнім рівнем фінансування, та допоможе інноваційним малим і середнім підприємствам вирости до провідних світових компаній. Ця частина програми буде:

– забезпечувати лідерство у передових та промислових технологіях за допомогою спеціальної підтримки інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій, розробки нових матеріалів, біотехнологій, передових технологічних процесів та космічних технологій, забезпечуючи також підтримку перехресних (crosscutting) дій для використання сукупних переваг об'єднання кількох ключових передових технологій (наприклад NBIC-технологій);
– спрощувати доступ до ризикованого фінансування;
– надавати широку підтримку використанню інновацій у малих і середніх підприємствах.

Підпрограма «Лідерство у промисловості» повинна зміцнити промисловість та конкурентоспроможність, виконуючи такі особливі задачі:

– стимулювання європейського лідерства у промисловості за допомогою наукових досліджень, технологічних розробок, демонстрацій та інновацій у таких передових галузях як:

а) інформаційно-комунікаційні технології, а саме: нове покоління компонентів та систем; нове покоління комп'ютеризованих систем; майбутнє мережі інтернет; технології управління вмістом та управління інформаційними потоками; новітні інтерфейси та роботи; мікро- та наноелектроніка та фотоніка;

б) нанотехнології, в тому числі розробка нового покоління наноматеріалів, наноприладів та наносистем; забезпечення безпечної розробки та використання нанотехнологій; розвиток суспільного виміру нанотехнологій; ефективний синтез та виготовлення наноматеріалів, компонентів і систем; розробка техніки, методів вимірювання та обладнання, що підвищує продуктивність, зосереджуючись на основних технологіях, що сприяють розвитку і виведенню на ринок складних наноматеріалів та наносистем;

в) новітні матеріали, а саме: міжгалузеві технології на основі передових матеріалів; розробка та перетворення матеріалів; використання матеріалів і компонентів; матеріали для екологічно раціональної та низько вуглецевої промисловості; матеріали для творчих галузей; метрологія, випробування характеристик, стандартизації та контроль якості; оптимізація використання матеріалів;

г) біотехнології, в тому числі: стимулюючі передові біотехнології як рушійна сила майбутніх інновацій; промислові процеси на основі біотехнологій; інноваційні та конкурентні технологічні платформи;

д) космічна галузь – специфічне завдання наукових досліджень та інновацій у космічній галузі полягає в розвитку конкурентної та інноваційної космічної промисловості та наукової спільноти, яка розроблятиме і використовуватиме космічну інфраструктуру для підтримки майбутньої політики та суспільних потреб ЄС;

– покращення доступу до ризикованого фінансування для інвестицій в дослідження та інновації;
– підвищення рівня та кількості інновацій у малих та середніх підприємствах.

3. *Суспільні виклики (Societal Challenges)*. Цей напрям відповідає пріоритетам політики в межах стратегії «Європа–2020» та викликам, які стають перед громадянами Європи та інших країн світу. Підхід, що базується на викликах, об'єднає ресурси та інформацію з різних областей, технологій та дисциплін, включаючи соціальні та гуманітарні науки. Це дозволить охопити діяльність від наукових досліджень до виходу на ринок з новим напрямком інноваційної діяльності, таким як створення експериментальних установок,

демонстраційних засобів та випробувальних стендів. Цей напрям дозволить встановити зв'язки з діяльністю за програмою «Європейське інноваційне партнерство». Фінансування буде зосереджено на напрямках:

– охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут;
– безпека продуктів харчування, стійке сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка;
– безпечне, чисте та раціональне використання енергії;
– раціональний, «зелений» та інтегрований транспорт;
– клімат, ефективне використання ресурсів та сировини;
– самодостатні, інноваційні та захищені суспільства.

Підпрограма «Суспільні виклики» повинна зробити внесок до пріоритетного напряму «Євро–2020» «Суспільні виклики», розвиваючи наукові дослідження, технологічні розробки, проводячи демонстраційні та інноваційні акції, спрямовані на такі цілі:

– покращення здоров'я та самопочуття протягом всього життя;
– забезпечення достатнього постачання безпечними та високоякісними харчовими продуктами та іншими продуктами, одержаними з біологічної сировини, завдяки розвитку систем виробництва сировини з раціональним використанням ресурсів, стимулюванню пов'язаних з цим розвитком послугами екосистем, разом із забезпеченням конкурентними і низьковуглецевими процесами випуску продукції;
– перехід до надійних, стійких та конкурентоздатних енергетикних систем, зважаючи на зростаючий дефіцит ресурсів, потреби в енергії та кліматичні зміни;
– створення європейської транспортної системи, яка забезпечить раціональне використання ресурсів, буде екологічно безпечною, безперешкодною та безпечною на користь громадян, економіки і суспільства;
– створення економіки, яка раціонально використовує ресурси та пристосовується до змін клімату, і забезпечення стабільного постачання сировини для задоволення потреб населення світу, що зростає, в екологічно раціональних межах природних ресурсів планети;
– стимулювання інноваційних та безпечних європейських суспільств, що надають всім рівні можливості, у контексті безпрецедентних перетворень і зростання глобальної залежності.

4. *Неядерні прямі дії Спільного дослідницького центра.* Ця програма повинна зробити внесок до всіх пріоритетних напрямків, маючи спеціальну мету забезпечення науково-технічної підтримки політики ЄС. Дослідження та інновації в галузі ядерної енергетики,

які підтримуються за Угодою Європейського товариства з атомної енергії, дозволять Євросоюзу розвивати в інтересах усіх країн-учасниць найбільш передові технології ядерної безпеки, радіаційного захисту та нерозповсюдження ядерної зброї.

Міжнародна співпраця ЄС з партнерами з третіх країн необхідна для ефективного досягнення багатьох специфічних цілей, визначених програмою «Горизонт–2020», зокрема:

– цілей, пов'язаних із зовнішньою політикою та міжнародними зобов'язаннями ЄС. Це стосується всіх суспільних викликів, визначених програмою «Горизонт–2020», які є глобальними за своєю природою;
– для фундаментальних досліджень та досліджень У нових областях науки і техніки. Тому сприяння пересуванню дослідників на міжнародному рівні має вирішальне значення для такої глобальної співпраці;
– для посилення конкурентоспроможності європейської промисловості завдяки сприянню залученню та торгівлі новітніми технологіями, наприклад, за допомогою розробки всесвітніх стандартів та керівництв з експлуатаційної сумісності, а також завдяки сприянню та розгортанню європейських технічних рішень за межами Європи.

Міжнародна співпраця за програмою «Горизонт–2020» зосереджуватиметься на співпраці з трьома основними групами країн:

– індустріалізовані країни з економікою перехідного періоду;
– країни розширення ЄС та країни-сусіди;
– країни, що розвиваються.

Міжнародна співпраця в області наукових досліджень та інновацій є ключовим аспектом глобальних зобов'язань ЄС і повинна грати важливу роль у партнерських відносинах ЄС з країнами, що розвиваються, на які глобальні проблеми впливають значніше.

Міжнародна співпраця з третіми країнами та міжнародними організаціями повинна задовольняти такими принципам:

– підприємства, засновані в третіх країнах, та міжнародні організації повинні задовольняти *критеріям участі в непрямих акціях програми «Горизонт–2020»*, а саме:
    - *повинні справджуватися такі мінімальні умови*: не менше трьох юридичних осіб повинні брати участь у проектах; кожна з таких юридичних осіб повинна бути заснована в країні-учасниці ЄС або в асоційованій країні; жодні дві з трьох юридичних осіб не можуть бути засновані в одній і тій самій країні-учасниці ЄС або в асоційованій країні; усі три юридичні особи повинні бути незалежними одна від одної у визначенні Ст. 7;

- *такі учасники мають право на фінансування від ЄС*: будь-яка юридична особа, заснована в країні-учасниці ЄС або в асоційованій країні; будь-яка міжнародна організація за участю ЄС; будь-яка юридична особа, заснована в третій країні, визначеній у робочій програмі;
- *якщо у програмі бере участь міжнародна організація або юридична особа, заснована в третій країні*, яка не відповідає вищезазначеним критеріям фінансування за параграфом 1, то фінансування від ЄС може надаватись за умови, що виконується, принаймні, одна з таких умов: участь такої організації або юридичної особи вважається необхідною для виконання акції Єврокомісії або відповідного органу фінансування; таке фінансування забезпечується за двосторонньою науково-технічною угодою або будь-якою іншою домовленістю між ЄС та міжнародною організацією або, якщо йдеться про юридичні особи, засновані в третіх країнах, між ЄС та країною, в якій була заснована юридична особа;

– міжнародна співпраця з третіми країнами та міжнародними організаціями повинна просуватися у межах програми «Горизонт–2020» для досягнення, зокрема, таких цілей:
  - посилення переваг та привабливості ЄС в області наукових досліджень та інновацій, а також посилення економічної та промислової конкурентоспроможності ЄС;
  - ефективна робота над глобальними суспільними викликами;
  - підтримка цілей зовнішньої політики та розвитку ЄС, доповнення зовнішніх програм та програм розвитку;

– цільові акції, що мають на меті сприяння співпраці з певними третіми країнами або групами третіх країн, повинні запроваджуватись на основі спільних інтересів та взаємної вигоди, зважаючи на науково-технологічні та ринкові можливості й очікуваний ефект. Повинен заохочуватись взаємний доступ до програм третіх країн. Для досягнення максимального ефекту треба сприяти координації та синергізму з ініціативами країн-учасниць ЄС та асоційованих країн. Пріоритети співпраці повинні зважати на розвиток політики ЄС та можливості співпраці з третіми країнами, а також на можливі недоліки систем захисту інтелектуальної власності в третіх країнах.

Висновки

Зміцнюючи інноваційну здатність європейської промислової системи і стимулюючи появу підприємств та послуг, заснованих на нових технологіях та нових ринкових можливостях, європейська

дослідна діяльність і технологічний розвиток допомагають державам ЄС долати основні виклики суспільства, зокрема зайнятості населення. Водночас дослідна діяльність, спрямована на забезпечення сталої мобільності й охорони довкілля та споживача товарами й послугами, може сприяти поліпшенню якості життя та умов праці.

Індивідуальна та колективна професійність дослідників є дуже важливим активом ЄС. Проте наукові дослідження здійснюються у висококонкурентному світовому середовищі й, порівняно зі своїми основними конкурентами, ЄС має певний дефіцит дослідників, високий ступінь розпорошення та дублювання дослідницьких зусиль, а також певну ізоляцію дослідницьких груп, особливо в периферійних і менш розвинутих регіонах Спільноти.

Повноваження з питань науково-дослідної діяльності та технологічного розвитку, надані ЄС починаючи з 1990-х рр., створили підґрунтя для підвищення конкурентності європейських підприємств, особливо малих і середніх. Участь МСП в усіх напрямках дослідної діяльності та технологічного розвитку стимулюється й заохочується за допомогою спеціальних програм. Так флагманська ініціатива Інноваційного Союзу містить зобов'язання забезпечити активну участь малих і середніх підприємств в програмі «Горизонт–2020», яка має намір допомагати компаніям, що зараз швидко розвиваються, стати міжнародними.

Європа визнала провідну роль науково-дослідної діяльності та технологічного розвитку в багатьох сферах, особливо в галузях ядерної безпеки, термоядерного синтезу, нано-, біо- інфо- і когно-технологій. Ця роль залишається провідною й авангардною. Інші сфери потребують поліпшень, що в майбутньому принесли б користь суспільству, бізнесу та промисловості. Інноваційні підходи до інтегрування нових технологій допоможуть виробити стратегічне бачення дослідної діяльності в усіх промислових секторах Європи та підготувати європейську промисловість до викликів нового тисячоліття.

3.3.2.2. Промислова та підприємницька політика

Договір про Європейську економічну спільноту не вимагав запровадження *спільної або союзної промислової політики (СПП)*, а насамперед регулював функціонування спільного ринку промислових товарів (правила конкуренції, зближення законодавства, податкові положення тощо). Завдяки механізмові спільного ринку, скасування протекціоністських заходів та відкриття ринків одержить вагомий імпульс реструктуризації економічних секторів і підприємств [20, с. 297–320].

Зараз, коли спільний ринок став реальністю, малі та середні підприємства (МСП) мають пристосовуватися до нових умов жорсткішої конкуренції. Нова підприємницька політика Спільноти підтримує їхні зусилля в цьому напрямі. Однак спільна підприємницька політика допомагає МСП пристосуватися до нових умов великого внутрішнього ринку не лише в секторі промисловості, а й у сфері послуг. На це також спрямована спільна політика в підсекторах економіки, особливо тих секторах промисловості, що занепадають або швидко зростають і потребують звільнення від старої протекціоністської підтримки для кращого протистояння новим умовам конкуренції в Європі та світі.

Засновники ЄС на момент створення цієї організації сподівалися, що лібералізація торгівлі та посилення конкуренції всередині спільного ринку сприятимуть здійсненню структурних змін, яких потребувала промисловість Спільноти. Потрібні були багаторічні зусилля, насамперед Єврокомісії, для того, щоб усі держави-члени визнали *необхідність запровадження промислової політики*. Така політика була потрібна для:

– створення спільного ринку промислової продукції;
– подолання спільних структурних і секторальних економічних проблем.

При цьому на початку 1990-х рр., Спільнота приділяла багато уваги малим і середнім підприємствам (МСП), які стикаються з проблемами інтеграції в єдиний ринок та які становлять 99 % промислової структури Спільноти забезпечують працею 70 % осіб, які працюють у приватному секторі держав-членів. У той же час, підприємницька політика стосується не лише промислових підприємств, але й тих, що працюють в інших секторах економіки, зокрема ремісницьких, туристичних фірм і підприємств роздрібної та гуртової торгівлі.

Конкурентність європейської промисловості

Не запроваджуючи промислової політики Спільноти, європейські договори, втім, насамперед торкалися промислового сектору економіки держав-членів. Справді, Договори про заснування Європейської Спільноти з вугілля та сталі (ЄСВС) і про заснування Європейської Спільноти з атомної енергії (ЄСАЕ) запровадили спільні політики в основних промислових секторах, тоді як Договір про заснування Європейської економічної спільноти (ЄЕСп), передусім, регулював функціонування спільного ринку промислових товарів. Однак договори про заснування ЄСВС та Євратому конкретніші, ніж Договір про ЄЕСп чи навіть Договір про заснування Європейської Спільноти.

Вони містять положення як про шляхи досягнення спільного ринку та про структурну політику в секторах економіки, яких вони стосуються, так і про надання повноважень інституціям Спільноти формулювати напрямки такої політики.

Митний союз посилив здатність європейської промисловості конкурувати і на своєму власному ринку, і на ринках світових. Починаючи з 1968 р., разом із запровадженням Спільного митного тарифу і в силу своїх обов'язків, Спільнота отримала в своє розпорядження цінний інструмент для впровадження дієвої торговельної політики та для прискорення лібералізації міжнародної торгівлі. Цим інструментом успішно користувалася Єврокомісія, яка від імені Спільноти досягла домовленості про зменшення митної протекції основних торговельних держав у межах Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ).

Однак зменшення міжнародного протекціонізму було недостатньо для покращення конкурентності промисловості Спільноти. Аби досягти рівня американських та японських транснаціональних компаній, європейські промислові підприємства мусили так поєднувати фактори виробництва – капітал та робочу силу, аби зменшити собівартість одиниці товару. Іншими словами, їм треба було знайти ті обсяги, які відповідали б новим умовам конкуренції та покщити продуктивність через вироблення нових товарів і запровадження нових виробничих технологій. Лише великий європейський ринок міг забезпечити їм ці умови підвищення їхньої конкурентності.

Єдиний ринок та промислова політика

Становлення єдиного європейського ринку та запровадження єдиної валюти дає змогу підприємствам:

– *скористатися перевагами ефекту масштабу*, а саме: зменшити свої адміністративні й фінансові витрати, здобути легший доступ до державних закупівель в інших державах-членах і більш плідно співпрацювати одне з одним, перебуваючи в різних державах. Переваги від ефекту масштабу щодо інвестицій на внутрішньому ринку суттєві не лише для масового виробництва, але й для розвитку виробництва спеціалізованого. Якість внутрішнього ринку так само важлива, як і його розмір;
– *стратегічно оцінювати, думати та діяти, долаючи державні кордони*. Звичайно, прагнення ТНК здобувати панівні позиції на єдиному ринку, маскуючи це як прагнення достатнього критичного розміру, потребує ретельної перевірки. Так, правила контролю за концентраціями запровадили необхідний юридичний інструмент для регулювання Спільнотою злиття й придбання

великих підприємств, що, однак, дало змогу європейським компаніям далі реалізовувати свої ділові стратегії, завдяки яким вони можуть зберігати свою конкурентність на світовому рівні.

Декілька цілей промислової політики Спільноти також було досягнуто завдяки становленню єдиного ринку, а саме:

– *європейська стандартизація* перетворилася на один з пріоритетних напрямків від початку 1990-х років. Згідно з новим підходом до технічної гармонізації та стандартизації, законодавство лише встановлює основні вимоги, що їм має відповідати продукція задля забезпечення охорони здоров'я населення та безпеки або охорони навколишнього середовища і споживача. Європейські стандарти надають виробникам набір технічних умов, визначених у кожній директиві як такі, що відповідають основним вимогам. Європейські стандарти мають на меті не лише усунути технічні бар'єри для торгівлі; вони також поступово стають ключовим елементом підвищення промислової конкурентності шляхом зменшення витрат виробників та забезпечують вихід підприємств на нові ринки, зокрема, стимулюючи розвиток новітніх технологій. Водночас підвищена стандартизація продукції стимулює інновацію, підвищує якість виробництва, дизайн і надійність товарів, а не обмежується лише традиційними факторами – відповідністю ринкам, регламентацією дистрибуційних систем та відданості споживачам;
– *державні закупівлі*, які наразі стали доступні завдяки нормативному регулюванню єдиного ринку, є також важливі для конкурентності європейської промисловості. Важливість державних закупівель для промисловості спирається на *три чинники*:
  - великі розміри державних закупівель – до 16 % ВВП – свідчать, що доступу до державних ринків прагнуть усі фірми;
  - державні закупівлі можуть підвищити технологічні можливості підприємств завдяки збільшенню ринкового попиту на високотехнологічну продукцію;
  - державні закупівлі, сконцентровані на відносно малій групі підприємств, дадуть змогу цим підприємствам увійти на такий конкурентний ринок для вироблення необхідних товарів та набуття досвіду, який може забезпечити їхній світовий успіх.

Виклики європейській промисловості

Хоча європейська промисловість тепер користується перевагами великого єдиного ринку, вона все ж таки стикається з викликами нового часу. Глобалізація економіки та ринків, зумовлюючи інтенсифікацію міжнародної конкуренції, дозволяє не лише скористатися перевагами

ефекту масштабу, а й передбачає спеціалізацію на вужчих сегментах ринку. Відтак європейські владні структури і підприємці мусять приділяти більше уваги чинникам, що впливають на продуктивність, а саме:

– технологічному розвитку;
– інвестуванню в науково-дослідну діяльність;
– коефіцієнту використання виробничих потужностей;
– ціні та кваліфікації робочої сили;
– управлінськім здібностям й організації виробництва.

Крім того, європейська промисловість має бути готовою до викликів нової промислової революції, що випливає з розвитку NBIC-технологій (нано-, біо-, інфо- і когно-). Ця революція матиме далекосяжний вплив на структуру й методи виробництва. Вона спричиняє зміни в структурі організації компаній, в управлінських повноваженнях і стосунках з працівниками, зокрема, щодо питань організації праці. Саме тому є потреба в структурних пристосуваннях і постійній зміні ресурсів для провадження найпродуктивнішої діяльності. Загалом конкурентність підприємств дедалі більше залежить від інноваційних можливостей, зокрема від здатності створювати нові товари та послуги.

Засади промислової політики

З набранням чинності в листопаді 1993 року Амстердамського договору конкурентність європейської промисловості стала однією із заявлених цілей європейської інтеграції. Задля цього згідно із системою відкритих і конкурентних ринків діяльність урядів європейських країн спрямована на:

– прискорення пристосування промисловості до структурних змін;
– забезпечення сприятливого середовища для ініціативи та розвитку підприємств усередині Спільноти, особливо стосовно малих і середніх підприємств;
– сприяння співпраці між підприємствами;
– стимулювання кращої експлуатації промислового потенціалу інноваційної політики та розвитку дослідної діяльності та технологій (ст. 157 Договору про заснування Європейської Спільноти).

Ця стаття створює правову базу для діяльності Спільноти в сфері промисловості та бізнесу. Водночас вона вказує, що не дає Спільноті жодних підстав вдаватися до будь-яких заходів, які могли б зашкодити конкуренції.

Спільна промислова стратегія базується на трьох принципах:

– постійному звертанні до всіх спільних політик, що стосуються промислової діяльності, зокрема до політики охорони довкілля;

– поліпшеному доступі підприємств Спільноти до зовнішніх ринків і до заходів, що спрямовані проти нечесної торговельної практики та сприяють міжнародній промисловій співпраці;
– позитивному і послідовному пристосуванні до змін у промисловості.

На цих принципах базується програма дій ЄС з посилення конкурентності європейської промисловості. Основними *напрямами дій* є:

– стимулювання нематеріального інвестування, наприклад, скористання конкурентними перевагами, пов'язаними з кращою охороною довкілля;
– розвиток промислової співпраці;
– забезпечення чесної конкуренції та модернізація ролі державної влади, що позбавляє підприємства від зайвого бюрократичного навантаження;
– досягнення спільної політики в секторі комерційних послуг, який є чинником, що сприяє конкурентоздатності європейської промисловості та створенню робочих місць.

У прийнятій в 2010 р. *Стратегії розвитку ЄС «Європа–2020»* другим пріоритетом визначено *«Стале зростання – сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки»* [18].

Стале зростання означає створення стійкої та конкурентоспроможної економіки з ефективним використанням ресурсів, використовуючи провідні позиції Європи у гонці за розвитком нових процесів і технологій, зокрема природоохоронних технологій, та прискорюючи впровадження інтелектуальних електромереж з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, використовуючи мережі на рівні ЄС, а також зміцнюючи конкурентність переваг господарської діяльності Євросоюзу, зокрема в обробній промисловості та в межах наших малих і середніх підприємств, а також сприяючи наданню ваги споживачами ефективності використання ресурсів.

В області промислової політики і розвитку підприємництва Європа, згідно зі Стратегію до 2020 р. повинна прийняти рішення з питання *конкурентоспроможності.*

У стратегії вказано, що ЄС досяг процвітання завдяки торгівлі, експортуючи по всьому світу та імпортуючи сировину й готову продукцію. Зіткнувшись із значним тиском на ринок експорту та на сировину, європейські країни повинні підвищувати свою конкурентоспроможність відносно наших основних торговельних партнерів шляхом підвищення продуктивності. Акцентовано, що Євроспільноті необхідно зайнятися конкурентоспроможністю в зоні євро та по всьому ЄС. Євросоюз був піонером в області вирішення екологічних проблем, але його першості зроблено виклик основними конкурентами, зокрема

Китаєм та Північною Америкою. ЄС повинен зберегти провідні позиції на ринку екологічних технологій як метод забезпечення ефективного використання ресурсів у всіх галузях економіки, одночасно усуваючи перешкоди в ключових мережевих інфраструктурах, підвищуючи таким чином конкурентоспромогність європейської промисловості.

У стратегії «Європа–2020» виділена *провідна ініціатива: «Промислова політика в епоху глобалізації».*

Промисловість, а особливо малі та середні підприємства, зазнали значних втрат через економічну кризу, а всі сектори стикаються з проблемою глобалізації та пристосування своїх виробничих процесів до низьковуглецевої економіки. Вплив цих проблем різнитиметься залежно від сектору: деякі з них доведеться «перебудувати», для інших ці проблеми створять нові комерційні можливості. Єврокомісія тісно співпрацюватиме із зацікавленими сторонами в різних секторах (комерційному, профспілковому, науковому, в неурядових та споживчих організаціях) і підготує основу для сучасної промислової політики на підтримку підприємництва, для керівництва і сприяння промисловості у підготовці до рішення цих проблем, для підвищення конкурентоспроможності європейської сировинної, обробної галузей промисловості та сфери обслуговування, а також для сприяння використанню ними можливостей, що їх надає процес глобалізації та зелена економіка. Ця основа буде зосереджена на всі елементи виробничо-збутового ланцюга, міжнародні межі якого все більше розширюються, від питань доступу до сировини до питань післяпродажного обслуговування.

У стратегії «Європа–2020» вказано, що *на рівні ЄС* Єврокомісія буде працювати над тим, щоб:

– *заснувати промислову політику*, що створює найоптимальніші умови для підтримки і розвитку сильної, конкурентоспромогної та диверсифікованої промислової бази в Європі, а також підтримує перетворення обробних галузей промисловості на більш енерго- та ресурсоефективні;
– *розробити горизонтальний підхід до промислової політики*, що поєднує різні політичні інструменти (наприклад, «розумне» регулювання, модернізовані правила державних закупівель, правила конкуренції та нормотворення);
– *покращити економічне середовище*, зокрема для малих і середніх підприємств, у тому числі за рахунок скорочення операційних витрат європейських підприємств, заохочення об'єднання у групи та покращення доступу до фінансування;
– *сприяти реструктуризації секторів, що зазнали труднощі*, в напрямку розвитку видів діяльності, зорієнтованих на майбутнє, зокрема за рахунок швидкої перекваліфікації для задоволення

потреб нових секторів і ринків, що з'являються з великою швидкістю, а також за рахунок підтримки режиму державної допомоги ЄС та/або Європейського Фонду глобалізації;

– *сприяти технологіям та методам виробництва*, які зменшують використання природних ресурсів, а також збільшити інвестиції в існуючі природні активи ЄС;
– *сприяти інтернаціоналізації малих та середніх підприємств*;
– *забезпечити, щоб транспортні та матеріально-технічні мережі гарантували ефективний доступ промисловості* на всій території Союзу до спільного ринку та міжнародних ринків за його межами;
– *розробити ефективну просторову політику* для забезпечення засобів для боротьби з деякими ключовими глобальними проблемами і, зокрема, у зв'язку з програмою «Galileo» стратегією «GMES» (Global monitoring for environment and security – глобальний моніторинг довкілля та безпеки);
– *підвищити конкурентоспроможність європейського сектора туризму*;
– *переглянути нормативні положення для підтримки перетворення сфери обслуговування та обробних галузей промисловості на більш ресурсоефективні*, в тому числі більш ефективної утилізації; удосконалити принцип європейського нормотворення для максимально ефективного використання європейських та міжнародних норм щодо довгострокової конкурентоспроможності Європейської промисловості. Це передбачає сприяння комерціалізації та запуску ключових високоефективних технологій;
– *актуалізувати стратегію ЄС для сприяння корпоративній соціальній відповідальності* як ключовому елементу у забезпеченні довгострокової довіри працівників і споживачів.

На *національному рівні* згідно зі стратегією «Європа–2020» держави-члени повинні:

– *покращити економічне середовище*, особливо для інноваційних малих та середніх підприємств, у тому числі за рахунок закупівель в державному секторі на підтримку ініціатив щодо інновацій;
– *покращити умови для зміцнення інтелектуальної власності*;
– *зменшити адміністративний тягар на компанії* та вдосконалити законодавство в економічній сфері;
– *тісно співпрацювати із зацікавленими сторонами в різних секторах* (комерційному, профспілковому, науковому, в неурядових та споживчих організаціях) з тим, щоб визначити труднощі та зробити спільне дослідження з приводу того, як зберегти потужну промислову базу й базу знань, забезпечити провідну роль ЄС в глобальному сталому розвитку.

Висновки

Загалом кажучи, ЄС втручається в промисловий сектор лише для створення середовища, сприятливого або для зростання підприємств у внутрішньому ринку (підприємницька політика), або для діяльності певних промислових галузей, що стикаються зі спільними проблемами, щоб надати їм можливість бути успішнішими на європейському рівні (політика в різних секторах економіки). Завершення в 1992 р. формування єдиного ринку ЄС:

– підштовхнуло *реструктуризацію європейської промисловості*. Усунення матеріальних, технічних і податкових бар'єрів торгівлі в межах Спільноти сприяло її інтенсифікації та стимулювало конкуренцію всередині ЄС. Завдяки усуненню прикордонного контролю та технічних перешкод, що поставали перед торгівлею, підприємства одержали змогу постачати один вид продукції для всього єдиного ринку. Виробникам уже не треба було виробляти різну продукцію для 15 окремих ринків;
– сприяло *більш жорсткішій конкуренції* всередині внутрішнього ринку, яка зумовила вирівнювання цін національних постачальників із цінами тих іноземних постачальників, які приходять на ринки, що раніше були захищені. Це одразу ж почало впливати на прибуток підприємств, які раніше були захищені або були на тому чи тому ринку монополіями. Деякі з них були навіть змушені вийти з ринку. Водночас усунення менш конкурентних виробників надало змогу фірмам, які залишилися, розширити свій ринок. Таким чином вони стали здатні краще експлуатувати та якнайбільше посилити свої виробничі потужності, або навіть збільшити їх (ефект масштабу); поліпшити свою внутрішню ефективність, реструктуризуючи та концентруючи свою діяльність та краще розподіляючи людські, технічні й фінансові ресурси; поліпшити свою організацію, а також якість і розмаїття продукції, втілювати новації в процес виробництва та поновлювати асортимент продукції. Такий конкурентний тиск вже спричинив серйозні зміни в промисловості Союзу;
– *через технологічні причини, зросли темпи змін у виробничих методах та самих продуктах*. Наприклад, завдяки відкриттю телекомунікаційного ринку, скоординованим заходам щодо систем мобільного та бездротового зв'язку Європа стала рушійною силою в сфері цифрової мультимедії та в управлінні мережами оптичного зв'язку й послуг і мобільного зв'язку. Наявні регуляційні межі призвели до швидкого зростання ринку телекомунікаційних послуг у державах-членах, більшої кількості нових учасників ринку та зниження тарифів;

– *інтенсифікувало вироблення політики щодо малих і середніх підприємств (МСП)* для забезпечення їхньої кращої поінформованості про європейські новини (регламенти, директиви, стандарти, запрошення до участі в тендерах, науково-дослідні проекти) та про можливості, що існують на великих ринках (експорт, співпраця, концентрація);
– *сприяло усуненню зайвого та другорядного регулювання.* Внутрішній ринок має бути максимально дебюрократизований, під час вироблення правил і процедур повинні бути враховані потреби зменшення зайвого навантаження на промисловість, особливо на МСП. Регуляційні межі мають бути чіткі та передбачувані, а регулювання має обмежуватися лише необхідністю досягти чітко визначених цілей. Спільна підприємницька політика спрямована на досягнення цих цілей, а державам-членам слід швидше імплементувати норми Спільноти в національну законодавчу й адміністративну практики.

Нові ініціативи в межах Стратегії «Європа–2020» в області промислової політики і розвитку підприємництва покликані стимулювати прийняття рішень з питання *конкурентоспроможності,* перш за все шляхом підвищення продуктивності за рахунок інноваційного сталого розвитку.

3.3.2.3. Енергетична політика

Дослідна діяльність є ключовою рисою спільної енергетичної політики що прагне зменшити залежність Європи від імпортованих енергоносіїв та підвищити конкурентність європейської промисловості через розроблення джерел дешевих, надійних і чистих енергоносіїв. Спільна енергетична політика насамперед добре розвинута в секторах вугільної й атомної енергетики – завдяки детальному врегулюванню в договорах про заснування Європейської Спільноти з вугілля і сталі та про заснування Євратому: втім спільна політика щодо нафти й газу розроблена гірше [20, с. 336–353].

Енергетична політика вкрай важлива, оскільки енергія становить основу економічної й соціальної діяльності індустріалізованих країн. Енергетичні витрати впливають не лише на ті галузі, що вирізняються значним енергоспоживанням, а й на промисловість загалом і навіть на життєвий рівень громадян, передусім тому, що ціни на енергоносії чинять вплив на транспортні видатки та витрати на опалення.

До жовтневої енергетичної кризи 1973 р., у розпорядженні Єврокомісії не було правових інструментів, які б дозволили їй взяти на

себе відповідальність в енергетичному секторі. Так, два основоположні Договори були присвячені енергоносіям минулого (вугіллю – Договір про ЄСВС) та, як вважали, майбутнього (атомній енергії – Договір про Євратом), а нафтому секторі певну увагу було приділено лише в Договорі про ЄЕСп. Починаючи з 1974 р. Спільнота почала ставити цілі й здійснювати заходи, спрямовані на зменшення своєї залежності від імпортної сирої нафти та нафтопродуктів. Відтоді й бере свій початок формування *спільної енергетичної політики*.

Сьогодні спільна енергетична політика розвивається в двох *напрямах*:

– забезпечення функціонування міжнародного енергетичного ринку;
– підвищення безпеки енергопостачання за рахунок гарантованого постачання відносно дешевих і безпечних (зі стратегічного й екологічного поглядів) енергоресурсів у держави Союзу.

Міжнародна співпраця в енергетичній галузі

Встановити певний порядок щодо умов попиту та пропозиції на енергію в Європі мала ***Європейська енергетична хартія***, в якій викладено принципи, цілі та шляхи досягнення всеєвропейської співпраці в енергетичній галузі. Підписана в Гаазі 17 грудня 1991 року практично всіма європейськими країнами, а також ЄС в цілому, Канадою, Сполученими Штатами та Японією. Ця хартія, по суті, є кодексом доброї практики, який призваний продемонструвати консенсус, оснований на принципах солідарності та доповнюваності, особливо між країнами Західної Європи – з їхніми ноу-хау й передовими технологіями – і країнами Центральної та Східної Європи, зокрема країнами колишнього Радянського Союзу, відносно багатими на енергетичні ресурси.

Хартія зосереджена на досягненні таких *операційних цілей*:

– розширення торгівлі, особливо шляхом налагодження роботи вільного ринку, забезпечення вільного доступу до ресурсів та розвитку інфраструктури;
– співпраця й координація енергетичних стратегій;
– оптимальне використання енергії та захист довкілля.

Зазначених цілей передбачається досягти шляхом реалізації спільних заходів країн-учасниць у шести окремих *пріоритетних сферах*:

– забезпеченні доступу до ресурсів;
– використанні ресурсів;
– інвестиційних угодах;
– лібералізації торгівлі;
– гармонізації технічних норм і правил безпеки;
– у сфері досліджень, технологічного розвитку та інновацій.

Відповідні процедури реалізації передбачені Європейським договором щодо енергетичної хартії, що його підписано в Лісабоні 17 грудня 1994 року. Згідно з цим договором передбачено налагодити нові зв'язки між основними європейськими країнами, більшістю незалежних держав колишнього Радянського Союзу, Центральної та Східної Європи, а також Канадою, Сполученими Штатами та Японією для забезпечення транзиту енергоносіїв між Сходом і Заходом, торгівлі ними, інвестицій та співпраці в енергетичному секторі. Допомогу створеному в Брюсселі секретаріатові конференції надає Європейська Комісія.

Енергетична стратегія ЄС

У доповіді Єврокомісії під назвою «Загальний огляд енергетикної політики та заходів у галузі енергетики» було представлено комплексний аналіз всіх заходів Європейського Союзу в енергетичній сфері й зроблено спробу закласти підвалини для визначення майбутнього напряму політики ЄС у цій галузі.

Так, на пропозицію Єврокомісії Рада прийняла низку рамкових програм дій в енергетичному секторі, мета яких полягала в об'єднанні під одним дахом усіх стратегічних заходів у галузі енергетики, щоб підвищувати їх ефективність і відповідність пріоритетним цілям та забезпечувати більш плідне координування з іншими заходами в цьому секторі, що здійснюються в межах інших політик Спільноти.

Як правило, рамкова програма складається з базового рішення, що визначає загальні правила, і декількох галузевих програм, таких як ЕТАП (дослідження, аналіз, прогнозування й інші аналогічні заходи в енергетичному секторі – ETAP); СИНЕРЖІ (міжнародна співпраця в секторі енергетики – SYNERGY); КАРНОТ (екологічно-чисте й ефективне використання твердих видів палива – CARNOT); SURE (безпека та міжнародна співпраця в галузі атомного транспорту); SAVE (підвищення ефективності використання енергії) та АЛЬТЕНЕР (сприяння розширенню використання відновних джерел енергії – ALTENER).

Внутрішній енергетичний ринок

Формування реального внутрішнього ринку енергії в ЄС включало:

– *відкриття енергетичних ринків* шляхом усунення бар'єрів, що мають як державне, так і приватне походження, а також встановлення спільних правил забезпечує доступність енергії для кінцевого користувача на найсприятливіших умовах, незалежно від того, ким він є – великим підприємством енергомісткої галузі чи просто приватною особою. Економічні угоди в енергетичному

секторі, як правило, мають велику вартість, через що цей сектор, зазвичай, перебуває в центрі уваги державних стратегій контролю та може скористатися вигодами, які забезпечує така відкритість;

– *фіскальне вирівнювання*, яке відбувається шляхом зближення реальних ставок акцизних зборів, які стягуються в межах податкової політики. Це мало особливе значення для завершення формування внутрішнього ринку нафтопродуктів ЄС;
– *запровадження конкуренції* в тих секторах, де й досі переважають державні монополії, може відіграти ключову роль у забезпеченні інтеграції ринків і підвищенні конкурентності економіки ЄС;
– *розвиток транс'європейських енергетичних мереж*, які мають забезпечити всю територію ЄС дешевою та екологічно чистою енергією із диверсифікованою пропозицією. Розвиток цих мереж має особливе значення для регіонів, що перебувають у менш сприятливому становищі й наразі не мають доступу до великих взаємопов'язаних мереж газо- та електропостачання, що є причиною й водночас наслідком їхньої відсталості.

Загалом *основний шлях розвитку інтеграції енергетичного ринку* полягає в повному застосуванні права ЄС щодо внутрішнього ринку, зокрема положень, пов'язаних із забезпеченням вільного руху товарів і послуг, а також із монополіями, підприємствами (фірмами, компаніями) та державною допомогою. Інтеграція цього ринку має фундаментальне значення для забезпечення конкурентності економіки ЄС та підвищення добробуту його громадян. Однак енергетичний сектор не може повною мірою скористатися вигодами від такої інтеграції, оскільки держави-члени й досі використовують аргументи щодо безпеки постачання та відмінностей в енергетичній ситуації різних держав як привід для збереження своїх національних монополій і подальшого існування різних регулятивних систем.

Енергопостачання

Безпека енергопостачання – це здатність забезпечити постійне задоволення основних енергетичних потреб за допомогою, з одного боку, достатніх внутрішніх ресурсів, що використовуються на прийнятних економічних умовах, а з іншого – доступних стабільних і диверсифікованих зовнішніх джерел.

З метою забезпечення безпеки енергопостачання Єврокомісія, зокрема, проводить такі заходи:

– *запровадження податку на викиди CO_2*, що сприяло підвищенню цін на енергію, окрім тих її видів, що походять з відновних джерел, і сприяло розвиткові стимулів до енергозбереження. Це, в свою чергу, ініціювало динамічні зміни, що позитивно вплинули на стан довкілля та енергетичний сектор ЄС;

– *передачу торгівлі вугіллям* до сфери компетенції спільної торговельної політики ЄС;
– створення *Агенції з постачання* ядерного палива (згідно з Договором про Євратом), яка забезпечить додержання принципу рівного доступу до ресурсів у межах спільної політики постачання (коли заборонені всі види практики, спрямовані на забезпечення окремим споживачам привілейованого становища). На відміну від вугільного та нафтового секторів, спільна політика постачання вядерному секторі реалізується винятково через згадану агенцію під контролем Єврокомісії. Цій агенції надано два фундаментальних права: право вибору рудних, сировинних і спеціальних розщепних матеріалів, що виробляються в державах-членах, і виняткове право на укладання контрактів з постачання згаданих рудних, сировинних і спеціальних розщепних матеріалів, що надходять з країн Спільноти та з-поза його меж. Головна роль Агенції полягає у виконанні функції посередника між виробниками та споживачами;
– *створення стратегічних запасів нафтопродуктів*. Згідно з Директивою Ради, країни-члени зобов'язані забезпечити щонайменше 90-денний запас сирої нафти і/або нафтопродуктів як буфер для запобігання негативному впливові на економіку випадкових чи свідомо спричинених труднощів у постачанні нафти, а також для протидії економічному й політичному тискові з боку її постачальників;
– запровадження заходів з *утримання на безпечному рівні постачання газу*. Спеціальна директива пояснює розподіл функцій і повноважень різних учасників ринку, вводить особливі недискримінаційні процедури з метою убезпечення постачання газу, передбачає спільні напрямки, згідно з якими держави-члени мають дотримуватись загальних принципів прозорої та недискримінаційної політики постачання, яка не суперечила б вимогам відкритої конкуренції на внутрішньому газовому ринку;
– ухвалення *Директиви про умови надання та використання дозволів на проведення пошуково-розвідувальних робіт, освоєння родовищ та видобування нафти й газу*, щоб забезпечити недискримінаційний доступ до такої діяльності та її виконання компаніями ЄС в країнах, які не є членами, на умовах, що сприятимуть інтенсифікації конкуренції в цьому секторі. Однак країни-члени мають суверенне право на нафтові й газові ресурси на своїх територіях. Отже, вони зберігають за собою право визначати на своїй території області, де можуть провадитись пошуково-розвідувальні роботи, освоєння й видобування рідкого та газоподібного палива;

– зобов'язання однією з директив держав-членів ЄС забезпечити встановлення *національних нормативів щодо майбутнього споживання електроенергії з відновних джерел,* забезпечуючи гарантований доступ до електроенергії цього виду, точну й надійну її сертифікацію, поліпшені та прискорені процедури затвердження заявок на спорудження об'єктів з виробництва екологічно чистої електроенергії, при цьому гарантуючи, що метод розрахунку витрат на входження в ринок нових виробників є прозорим і недискримінаційним. Сприяння активнішому використанню відновних джерел енергії є метою програми ALTENER, яка, крім іншого, спрямована на творення норм і стандартів, покликаних прискорити настання зрілості ринку відновних джерел енергії, зокрема гідроенергії, енергії біологічного палива та біомаси (відходів виробництва зерна, олії, бобів і буряків).

Спеціальні програми у сфері енергетики, довкілля та сталого розвитку, як складники п'ятої, шостої, сьомої Рамкових науково-технічних програм і програми «Горизонт–2020» сприяють розвитку екологічно чистіших енергосистем, зокрема й відновних. Напрямом дій цих програм були і є:

– мінімізація впливу на довкілля в Європі наявних енергетичних устаткувань, що працюють на викопному паливі, а також дослідження можливостей розвитку технологій використання чистіших і, що важливіше, відновних джерел енергії, зокрема енергії біомаси, паливних елементів, вітру та сонця;
– забезпечення для Європи надійного, ефективного, безпечного й економного енергопостачання задля блага всіх громадян, нормального функціонування суспільства, підвищення конкурентності його промисловості, зокрема, завдяки раціональному й ефективному використанню енергії кінцевими споживачами, а також підвищення ефективності нових і відновних джерел енергії.

Таким чином, Європейський Союз визначив енергетичну галузь одним з головних пріоритетів своєї політики.

У прийнятій в 2010 р. *Стратегії розвитку ЄС «Європа–2020»* другим пріоритетом визначено *«Стале зростання – сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки»* [18].

Стале зростання означає, зокрема, створення стійкої та конкурентоспроможної економіки з ефективним використанням ресурсів, використовуючи провідні позиції Європи у гонці за розвитком нових процесів і технологій, зокрема природоохоронних технологій. Такий

підхід сприятиме успішності низько вуглецевої політики в ЄС з обмеженими ресурсами, одночасно запобігаючи погіршенню стану навколишнього середовища, втраті біорізноманіття та нераціональному використанню ресурсів. Це також сприятиме економічній, соціальній і територіальній єдності.

Європа, згідно зі Стратегію, до 2020 р. повинна прийняти рішення з таких питань:

– *боротьба з кліматичними змінами*: досягнення наших цілей у сфері клімату передбачає значно пришвидшення темпів скорочення викидів протягом наступного десятиліття порівняно з попереднім десятиліттям, а також використання повною мірою потенціалу нових технологій, таких як уловлювання і скріплення вуглецю. Покращення ефективності використання ресурсів буде значною мірою сприяти скороченню викидів, заощадити кошти та підвищити економічне зростання. Це стосується усіх секторів економіки, а не лише з високим рівнем викидів. Ми також повинні зміцнювати стійкість наших економік до кліматичних ризиків та їх здатність запобігати і реагувати на катастрофи;
– *екологічно чисті та ефективні джерела енергії*: результатом досягнення цілей ЄС в енергетичній сфері може бути скорочення імпорту нафти і газу на 60 млрд євро до 2020 року. Йдеться не лише про фінансові заощадження, це дуже важливо для нашої енергетичної безпеки. Подальший прогрес в інтеграції європейських енергетичних ринків може додати ще 0,6 %–0,8 % до ВВП. Лише досягнення мети ЄС щодо збільшення частки поновлюваних джерел енергії до 20 % має потенціал для створення більше ніж 600 тис. робочих місць у ЄС. А якщо ще врахувати досягнення бажаного збільшення енергоефективності на 20 %, то йдеться вже про більше 1 млн нових робочих місць.

При цьому енергетична стратегія була також предметом дискусії на першому *Енергетичному саміті ЄС*, який відбувся в лютому 2011 року. Загальні *енергетичні цілі* Євросоюзу, які були зафіксовані в стратегії «Європа–2020» і схвалені Європейською Радою в червні 2010 року, були ще раз підтверджені на цьому саміті.

Енергетична стратегія ЄС від 2010 р. має такі *пріоритети*:

– енергозбереження;
– всеєвропейський енергетичний ринок, який до 2015 р. повинен охоплювати всі країни ЄС;
– «один голос» ЄС на міжнародній арені;
– лідерство в енергетичних технологіях та інноваціях;
– проведення реформ у ціноутворенні, підключення споживачів до мереж та прозорому нарахуванню вартості послуг;

– протягом наступного десятиліття ЄС планує зменшити викиди парникових газів на 20 %, збільшити частку поновлювальної енергії на 20 % та на 20 % підвищити енергоефективність.

У стратегії «Європа–2020» виділена *провідна ініціатива: «Європа з ефективним використанням ресурсів».*

Метою є підтримка переходу до низьковуглецевої економіки з ефективним використанням усіх ресурсів. Мета полягає у зменшенні зв'язку між нашим економічним зростанням та використанням ресурсів та енергії, а також у скороченні викидів CO_2, підвищенні конкурентоспроможності й сприянні більшій енергетичній безпеці.

У стратегії «Європа–2020» визначено, що *на рівні ЄС* Єврокомісія буде працювати над тим, щоб:

– *мобілізувати фінансові інструменти ЄС* (наприклад, розвиток сільської місцевості, структурні фонди, рамкова програма для науково-дослідної діяльності, Транс-європейські мережі, Європейський інвестиційний банк) у межах узгодженої стратегії фінансування, яка поєднує в собі Європейське та національне державне і приватне фінансування;
– *зміцнити основу для використання ринкових інструментів* (наприклад, торгівля квотами на викиди, перегляд політики оподаткування енергетики, державна допомога, що сприяє ширшому використанню «зелених» державних закупівель);
– *надати пропозиції щодо модернізації транспортного сектору та перетворення його на безвуглецевий*, роблячи внесок, таким чином, в підвищення конкурентоспроможності. Цього можна досягти за рахунок поєднання заходів, наприклад заходів у сфері інфраструктури, таких як раннє встановлення мережевої інфраструктури для мобільності електроенергії, інтелектуальне управління трафіком, оптимізація процесів матеріально-технічного забезпечення, скорочення викидів CO_2 від легкових автомобілів, а також в галузі авіації і морській галузі, у тому числі впровадження великомасштабної європейської ініціативи в галузі екологічно чистих автомобілів, які будуть сприяти впровадженню нових технологій, зокрема автомобілів з електричним приводом і гібридних транспортних засобів, завдяки поєднанню наукових досліджень, створенню єдиних стандартів та розробці необхідних інфраструктур;
– *прискорити реалізацію стратегічних проектів з високою доданою вартістю для Європи*, спрямованих на подолання нагальних проблем, зокрема на транскордонних відрізках та інтермодальних вузлах (міст, портів, логістичних платформ);
– *завершити створення внутрішнього енергетичного ринку та реалізувати стратегічний план енергетичних технологій.* Сприяння

використанню поновлюваних джерел енергії на єдиному ринку є також пріоритетним завданням;

– *запропонувати ініціативу для модернізації європейських мереж*, зокрема транс-європейських енергетичних мереж, до європейських систем магістральних електропередач надвисокої напруги, «розумних електромереж» і приєднати, зокрема, поновлювані джерела енергії в електромережу (за підтримки структурних фондів та Європейського інвестиційного банку). Це, зокрема, передбачає просування проектів у галузі інфраструктури, що відіграють важливе стратегічне значення для ЄС, на Балтійський, Балканський, Середземноморський та Євразійський регіони;
– *ухвалити та впровадити переглянутий План дій з енергетичної ефективності та сприяти просуванню значної програми ефективності використання ресурсів* (за підтримки малих і середніх підприємств, а також домашніх господарств) за використання структурних та інших засобів для мобілізації нових фінансових коштів у межах існуючих надзвичайно ефективних моделей інноваційної схеми для інвестицій; це, в свою чергу, має стимулювати зміну моделей споживання і виробництва;
– *створити концепцію структурних і технологічних змін, необхідних для переходу до низьковуглецевої економіки* з ефективним використанням ресурсів та економіки, що є гнучкою до кліматичних змін, до 2050 р., що дозволить ЄС досягти свої мети зі скорочення викидів та збереження біорізноманіття; це передбачає попередження і ліквідацію наслідків стихійних лих, використання переваг згуртованості, аграрної політики, розвитку сільської місцевості та морської політики для реагування на кліматичні зміни, особливо в межах заходів з адаптації, заснованих на ефективному використанні ресурсів, що також буде сприяти підвищенню безпеки харчування в усьому світі.

На *національному рівні* держави-члени згідно зі стратегією «Європа–2020» повинні:

– *поетапно відмовитися від шкідливих для навколишнього середовища дотацій*, обмежуючи винятки до людей із соціальними потребами;
– *використовувати ринкові інструменти*, такі як податкові пільги і державні закупівлі для того, щоб адаптувати споживчо-виробничі методи;
– *розробити розумні, удосконалені і повністю взаємопов'язані транспортні та енергетичні інфраструктури*, а також повною мірою використовувати інформаційно-комунікаційні технології;

– *забезпечити скоординовану реалізацію інфраструктурних проектів у межах основної мережі ЄС*, що значною мірою сприятиме ефективності всієї транспортної системи ЄС;
– *зосередити увагу на міському транспорті*, який генерує багато заторів і викидів;
– *використовувати нормативні стандарти для будівництва і ринкові інструменти*, такі як оподаткування, дотації та закупівлі, з метою скорочення споживання енергії та ресурсів, а також використовувати структурні фонди для інвестицій у підвищення енергоефективності у громадських будівлях і більш ефективну утилізацію;
– *стимулювати використання енергозберігаючих інструментів*, таких як інструменти, засновані на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, що може підвищити ефективність в енергоємних секторах.

Заходи в межах цього пріоритету стратегії «Європа–2020» передбачають виконання зобов'язань країн ЄС зі скорочення викидів у такий спосіб, який би максимізував отриману вигоду і мінімізував витрати, зокрема шляхом розповсюдження інноваційних технологічних рішень. Крім того, європейським країнам слід прагнути зменшити залежність зростання від енергоспоживання, перетворити свою економіку на таку, яка б більш ефективно використовувала ресурси, що не лише надасть конкурентну перевагу Європі, але і знизить її залежність від іноземних джерел сировини і товарів.

Висновки

Спільні ринки вугілля, нафти та ядерної енергії були створені, передусім, завдяки політиці ЄС. Проте часто забувають про той факт, що Договором про ЄСп, реалізації такої політики не передбачено. Це засвідчує, що у сфері постачання нафти й газу країни-члени не бажають підпорядковуватися спільній політиці.

Вкрай важливим є створення рамкової політичної стратегії, в межах якої держави-члени могли б співпрацювати задля вироблення узгоджених спільних цілей, зокрема, щодо збалансування та диверсифікації різних джерел постачання (за видами продуктів і за географічними зонами), розвитку відновних джерел та чистих технологій, спираючись на підтримку фінансових і фіскальних заходів ЄС, тісно скоординованих з іншими спільними стратегіями, передусім екологічною, транспортною та підприємницькою політиками. Зокрема, у сфері постачання вуглеводневого палива ЄС слід докласти якнайбільше зусиль для узгодження національних політик і підвищення рівня відкритості у відносинах з країнами-експортерами

палива, насамперед країнами ОПЕК, а також поглиблення співпраці з країнами Центральної Європи та Росією.

Високі ціни на енергію й енергоносії є серйозним чинником, що негативно впливає на конкурентність підприємств ЄС порівняно з підприємствами країн, які є його головними торговельними партнерами. Однак економічна ефективність вимірюється не лише промисловою конкурентністю, а й рівнем добробуту громадян, з урахуванням ситуації у сфері зайнятості та стану довкілля. Зменшення обсягів викидів парникових газів потребує застосування спільних політик, спрямованих на створення сталих стимулів для ефективного використання енергії та енергоекономії, прийняття зобов'язань стосовно систематичнішого використання джерел енергії, що майже або зовсім не пов'язані з викидами CO_2, та обмеження використання джерел енергії з високим рівнем викидів CO_2.

3.3.2.4. Спільна транспортна політика

Спільна транспортна політика (*Common transport policy*) – покликана виробити спільні правила щодо руху міжнародного транспорту, маршрут якого починається чи закінчується на території держав-членів або перетинає її (ст. 70–80 Договору про заснування Європейської Спільноти). Вона також визначає умови, за яких перевізники-нерезиденти можуть надавати послуги в країнах ЄС і, нарешті, передбачає заходи щодо підвищення безпеки транспорту. Тобто на відміну від інших спільних політик, спільну транспортну політику (СТП) безпосередньо згадано в Договорі про заснування ЄЕСп, який навіть містив вказівку про те, що ця політика має бути спільною (ст. 84 Договору про Європейську економічну спільноту, ст. 80 Договору про Європейську Спільноту).

Відколи набрав чинності Амстердамський договір (01 травня 1999 року), рішення в галузі транспортної політики ухвалюють за процедурою спільного ухвалювання рішень, після консультацій з Соціально-економічним комітетом та Комітетом регіонів. Однак досі існують особливі випадки:

– заходи, які можуть відчутно вплинути на рівень життя, зайнятість та рух транспортних засобів, Рада ухвалює одностайно, після консультацій з Європейським Парламентом та Соціально-економічним комітетом;
– у випадку особливих заходів щодо морського та повітряного транспорту, в кожному окремому випадку Рада кваліфікованою більшістю вирішує, яку процедуру ухвалювання рішень застосовувати.

Розбіжність національних інтересів ускладнювала поступ транспортної політики протягом перших тридцяти років існування Європейської Спільноти. Однак становлення спільного ринку, що

зумовило велике зростання попиту як на товарні транспортні послуги, так і на пасажирські перевезення, відбулося водночас із широкомасштабною лібералізацією в сфері автомобільних, морських і повітряних перевезень [20, с. 354–370].

Римський договір та його наступник – Договір про Європейську Спільноту – демонстрували особливу зацікавленість у транспортному секторі через низку *причин*:

1) очікувалося, що економічна інтеграція приведе до зростання торгівлі й, отже, транспортних потоків. Відповідно, Договір про ЄЕСп розглядав транспортний сектор як один із основних рушіїв економічної інтеграції. Зі свого боку, належне функціонування транспортного сектора істотно залежало від здорової торгівлі та підприємництва в Спільноті;

2) транспортні витрати, які серйозно впливають на собівартість певних товарів, могли бути бар'єром для торгівлі або джерелом дискримінації щодо підприємств, які працюють у різних країнах-членах.

На сьогодні перевагу в транспортному секторі віддають побудові сучасної інфраструктури і, особливо, побудові транс'європейських мереж, які сприяють становленню внутрішнього ринку, посилюючи зв'язки між державами-членами. Ці мережі також забезпечать: якісніші та безпечніші подорожі за меншу вартість, поліпшуючи таким чином промислову конкурентність і якість життя; ефективне планування в Європі, уникаючи в такий спосіб нерівномірної концентрації багатства й населення; налагодження зв'язків зі Східною Європою, потрібних для стимулювання торгівлі з країнами Східної Європи та готування їхнього вступу до ЄС. Побудова транс'європейських транспортних мереж вимагає від Спільноти вжиття заходів з координування різних напрямків діяльності на національному рівні задля створення внутрішнього ринку та полегшення взаємозв'язків та взаємодії в транспортному секторі.

Тривала інтеграція економік держав-членів обов'язково зумовлює зростання транспортного руху через кордони та ставить нові виклики перед європейською транспортною політикою. Як наслідок, Амстердамський договір, а також Послання Європейської Комісії *«Спільна транспортна політика – стала мобільність: перспективи на майбутнє»* (1998 р.) чітко визначила напрями спільної діяльності ЄС у транспортній сфері, найважливішими з яких стали:

– підвищення конкурентоспроможності транспорту та ефективності перевезень;
– лібералізація ринку перевезень;
– розвиток транс’європейських мереж;

– запровадження інтегрованих транспортних систем та транспортної логістики;
– поліпшення умов праці транспортників;
– поліпшення якості транспортних послуг;
– гарантування безпеки на усіх видах транспорту;
– охорона довкілля.

Секторальні транспортні реформи

Ринок ***автомобільних перевезень*** упродовж 1990–2006 рр. постійно лібералізувався, що було пов'язано насамперед із заміною системи кількісних обмежень, двосторонніх дозволів, безпекових, технічних та податкових критеріїв, яких мав дотримуватися будь-який перевізник для того, щоб отримати ліцензію (йдеться про автомобільні перевезення). Основним документом, який мав оптимізувати цю справу, була Директива Ради ЄС (09 квітня 1992 року). Наприклад, нова *Ліцензія автомобільного перевізника Спільноти* діяла протягом шести років, проте умови її відповідності перевірялися кожні три роки. При цьому слід зазначити, що ринок автомобільних перевезень був на початку 90-х рр. найбільшим у Європі, на який припадало 70 % усіх вантажних перевезень [20].

З початку 90-х рр. було запроваджено цілий комплекс ринкових заходів регулювання автотранспортних перевезень, зокрема відтепер вже вільно встановлювалася ціна на вантажні перевезення, при цьому вводилися вартісні індекси, які об'єктивізували ціни, а також запроваджувалися реєстраційні свідоцтва для автомобілів (1999 рік). Спеціальними Директивами та регулянтами визначалися спільні та гармонізовані для всієї Спільноти правила експлуатації вантажних автомобілів, зокрема періодичний огляд (1996 р.), обмеження швидкості (1994 р.), обов'язкове становлення тахографів (1997 р.), кодування обмежувальної інформації про водія Спільноти (1997 р.), мінімальні вимоги щодо тунелів (2004 р.) тощо.

Залізничний транспорт, який до початку 90-х рр. утратив становище лідера на ринках перевезення вантажу (його частка в 1990 р. не перевищувала 15 % від загального обсягу). Цей вид транспорту мав доволі громіздку структуру управління, численні рудиментарні правила регулювання, а також інструкції, які давно вже втратили сенс. Запровадження надшвидкісних доріг з використанням експресів TGV французького виробництва, а також відповідних інших європейських аналогів, які могли розвивати швидкість до 250–330 км/год., відкриття першого підводного євротунелю під Ла-Маншем, серйозна реконструкція дорожнього полотна по всій Європі завершили перший етап модернізації цього виду транспорту на

континенті. Упродовж 1990–2006 рр. найвагомішими заходами у відродженні залізниць були:

– забезпечення фінансової та адміністративної незалежності транспортних підприємств (1991, 2004 рр.);
– уніфікація залізничної інфраструктури, розширення доступу до внутрішнього ринку перевезень (2001, 2004 рр.);
– уніфікація дії ліцензій, видача яких в одній з країн Спільноти автоматично робила її легітимною в усіх інших державах ЄС;
– запровадження уніфікованого набору норм безпеки (1996, 2000 рр.);
– наднаціональна інституалізація процесу регулювання технічних стандартів. Наприклад, в 2004 р. була створена спеціальна *Європейська залізнична агенція* (2004 р.), на яку було покладено функції моніторингу дотримання норм безпеки, реєстрації специфікацій тощо.

Морському транспорту в ЄС приділяється також особлива увага, оскільки йому і дотепер належить провідна роль у ввезенні до країн ЄС нафти та нафтопродуктів, а також у цілому зовнішній торгівлі з третіми країнами (зокрема з США, Японією, Китаєм, Індією та ін.). Значну роль відігравав морський транспорт також у внутрішньому каботажі, тобто плаванні між портами Спільноти. Основні реформи періоду 1990–2006 рр. торкнулися насамперед на цьому виді транспорту таких сфер:

– можливості переведення кораблів з одного реєстру до іншого (1991 р.);
– застосування прозорої державної допомоги для розвитку морського транспорту (1997 р.);
– регламентації робочого часу та умов праці моряків (1999 р.); запровадження стандартів безпеки для пасажирських суден (1993 р.);
– імплементації Морської конвенції про безпеку на морі (1999 рік).

Найбільших змін, перш за все у пасажирських перевезеннях, зазнав ***авіаційний транспорт***, який мав на той час усі ознаки лібералізації, що включала три основні блоки – технічну, економічну, конкурентну гармонізації. У період 1990–2006 рр. основні реформи авіаперевезень стосувалися насамперед модернізації таких систем, як:

– авіаційної безпеки, що передбачала співпрацю у розслідуванні інцидентів, взаємне визнання посвідчень екіпажу, гармонізацію технічних вимог та адміністративних процедур, обмеження експлуатації літаків з країн, що розвиваються;
– доступу авіаперевізників до повітряних маршрутів усередині ЄС;
– лібералізації цін і тарифів на послуги повітряного транспорту;

– виплати компенсації пасажирам, яким відмовлено у польоті; інституалізацію процесу управління безпекою польотів у європейському авіаційному просторі (1995 рік). З цією метою було створено *Європейську організацію з безпеки аеронавтики* (Євроконтроль).

Швидкий розвиток цивільної авіації в ЄС призвів до значного перевантаження основних європейських аеропортів, які, хоча й перебували у постійній реконструкції та розширенні, тим не менше, були суттєво перевантажені, поступово вони перетворювалися на так звані «авіаційні хаби», тобто потужні світові й континентальні центри транзиту пасажирів.

Біла книга транспортної політики

У цілому *Європейська транспортна політика* відрізняється системністю і передбачуваністю. Прийняття стратегічних документів у сфері транспорту й ефективне планування дозволяють європейським комісарам вже зараз ставити пріоритетом не політичні цілі, а соціальні – турботу про пасажира.

Формування транспортної політики ЄС можна умовно поділити на два етапи. *Першим етапом* став період, коли існувало самостійне бачення кожною країною розвитку свого транспортного сектору, але основні принципи узгоджувалися між собою. Він тривав від 60-х аж до початку 90-х рр. і характеризувався прийняттям спільних угод, планів дій тощо. Під час *другого етапу* почала формуватися єдина політика Європейського Союзу, і питання розвитку транспортного сектору перейшли з національного рівня на наднаціональний.

Результатом об'єднання транспортних політик країн – членів Європейського Союзу стало прийняття у 1992 р. єдиного стратегічного документа – *Білої книги.* Європейська комісія працювала над цим документом більше трьох років, публікація регулярно відкладалася через відсутність консенсусу щодо першочергових завдань транспортної політики. Тим більше, що формально стратегічний документ повинен пройти кілька рівнів обговорення громадськості. Навіть у найвищих колах завжди знаходилися незгодні із задекларованим курсом, і процес обговорення починався спочатку. Та зрештою після публікації Біла книга стала основою для всієї подальшої законодавчої діяльності ЄС у сфері транспорту.

Біла книга – це не законодавчий документ. Вона представляла концепцію розвитку транспорту в ЄС та регіоні, пропонувала План дій для Європейського Союзу до 2010 р. в транспортній сфері та формулювала напрями, під які «підлаштовувалися» прийняті Європейським парламентом і Європейською Комісією закони та

підзаконні акти. Біла книга формулювала як засади внутрішньої політики (розвиток транспортних мереж, збільшення безпеки пересування, використання різних видів транспорту), так і зовнішньої (вдосконалення сполучення з країнами-сусідами, об'єднання сполученням цілого континенту).

Відповідно до планів, викладених у Білій книзі, планувалося сформувати *Пан'європейську транспортну мережу*, що включає *Транс'європейську мережу* (всередині країн – членів Європейського Союзу), *10 Пан'європейських коридорів* на території нових членів ЄС та території СНД (для розширення сполучення з країнами-сусідами), *4 Пан'європейські транспортні реґіони* та *Євроазіатське сполучення*. Три з десяти Пан'європейських коридорів повинні проходити через територію України: третій коридор (Німеччина–Польща–Україна), п'ятий (Італія–Словенія–Угорщина–Україна–Словаччина–Хорватія–Боснія та Герцоговина) та дев'ятий (Фінляндія–Росія–Україна–Молдова–Румунія–Литва–Білорусь–Греція–Болгарія).

Плани поєднати транспортною мережею весь континент залишаються одними з пріоритетних, однак їх реалізація регулярно гальмується. Скажімо, довготривалість і висока вартість будівництва траси Київ–Одеса зупинила багатьох європейських інвесторів, які висловлювали зацікавлення взяти участь у будівництві та експлуатації дороги. Відповідно, зупинилася реалізація і дев'ятого європейського коридору, до якого входить дорога Київ–Одеса.

На формування усіх десяти коридорів та регіонів Європейський Союз планував виділити 90 млрд євро до 2015 р., виділяючи щороку по 6 млрд євро через програму PHARE та Європейський інвестиційний банк. Водночас значно більшу суму ЄС збирався виділити на реалізацію проектів у межах Транс'європейських мереж усередині ЄС – приблизно 400 млрд євро.

Відповідно до стратегічних напрямів реалізовується і сьогоднішня політика Європейського Союзу. Скажімо, планується збільшувати взаємодію між різними видами транспорту – «море–річка–залізнична дорога», що дозволить ефективніше пересувати товари. Європейська Комісія також збирається змінювати підходи до стягування плати за проїзд – відповідно до нового принципу, її стягування має покрити не лише поточні витрати, а й втрати, пов'язані, зокрема, з ДТП, забрудненням атмосфери тощо. За рахунок збільшення плати за проїзд пасажири матимуть чистіше повітря й ефективніше обслуговування. Окремі стягування передбачаються з боку місцевих влад – вони в ЄС відповідають за безпеку транспортного сполучення. Однак Євросоюз надалі дотримується однієї з головних тез своєї транспортної політики – загальне

зростання вартості транспортних послуг не має позначатися на доступності якісного транспортного обслуговування на всій території Європи.

У Білій книзі сформульовані *десять* ***завдань*** *для конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи ЄС до 2030 – 2050 рр.*: контрольні показники досягнення поставленої мети скорочення викидів вуглецю на 60 % [24]:

I. Розробка та застосування екологічних видів пального та силових установок, в тому числі:

– скоротити наполовину використання автомобілів «на традиційних видах пального» у міському транспорті до 2030 р., поступово відмовитися від них у містах до 2050 р., досягнути принципово вільної від вуглекислого газу міської логістики в основних міських центрах до 2030 р.;
– використання низько вуглецевих, екологічно чистих видів пального в авіації має скласти 40 % до 2050 р., необхідно скоротити також викиди вуглекислого газу від бункеровочного палива на морському транспорті в ЄС на 40 % (якщо практично можливо – на 50 %).

II. Оптимізація функціонування мультимодальних логістичних схем, зокрема за рахунок ширшого використання більш ефективних видів транспорту, а саме:

– приблизно 30 % автомобільних вантажних перевезень на відстані понад 300 км повинні бути переведені на інші види транспорту, наприклад, залізницю чи морський транспорт, до 2030 р., і понад 50 % – до 2050 р., причому цьому сприятимуть ефективні та «зелені» вантажні коридори. Виконання цього завдання вимагає також розвитку відповідної інфраструктури;
– завершити формування європейської високошвидкісної залізничної системи до 2050 року. Потроїти довжину існуючої високошвидкісної залізничної мережі до 2030 р. та підтримувати щільну залізничну мережу в усіх країнах-членах. На 2050 р. більшість пасажирських перевезень на середні відстані повинні здійснюватися залізницею;
– створити повністю фунцонуючу мультимодальну «базову мережу» ТЄМ-Т у масштабі всієї Європи до 2030 р., відпрацювати високоякісну і потужну мережу до 2050 р. та відповідний набір інформаційних послуг;
– з’єднати до 2050 р. всі аеропорти базової мережі з залізничною мережею, бажано високошвидкісною, забезпечити задовільне сполучення всіх основних аеропортів з залізничними вантажними лініями і, де це можливо, системою внутрішніх водних шляхів.

III. Підвищення ефективності транспорту та використання інфраструктури за рахунок інформаційних систем та ринкових стимулів, а саме:

– використання модернізованої інфраструктури управління повітряним рухом (SESAR) в Європі до 2020 р. та завершення формування спільного європейського повітряного простору. Використання рівнозначних систем управління рухом на наземному та водному транспорті (ERTMS), (ITS), (SST LRT), RIS. Використання європейської загальної навігаційної супутникової системи (Galileo);
– створити до 2020 р. структуру для європейської системи інформації, управління та оплати мультимодальних перевезень;
– до 2050 р. зробити поступ щодо досягнення нульового показника аварій зі летальними наслідками на автомобільному транспорті. У контексті цієї мети до 2020 р. ЄС має намір скоротити наполовину аварії на автошляхах. Забезпечити провідні позиції ЄС у сфері технічної та громадської безпеки перевезень на всіх видах транспорту;
– просуватися вперед до повного використання принципів «платить той, хто користується» і «платить той, хто забруднює» та залучення приватного сектору для ліквідації диспропорцій, зокрема шкідливих дотацій, формування надходжень та забезпечення фінансування для майбутніх капіталовкладень у транспорт.

Висновки

Трансформація європейської транспортної системи буде можлива лише за умови поєднання багатогранних ініціатив на всіх рівнях Євроспільноти. Так, Єврокоміся протягом 2011–2020 рр. повинна буде підготувати відповідні законодавчі пропозиції, причому кожній з цих пропозицій повинна буде передувати детальна оцінка впливу з урахуванням додаткових переваг для ЄС та фінансових дотацій. Єврокоміся гарантуватиме, що її дії підвищать конкурентоспроможність транспорту, скорочуючи при цьому мінімум на 60 % викиди парникових газів, пов’язані з транспортом, до 2050 р. та орієнтуючись на 10 завдань, які повинні вважатися контрольними показниками.

Загалом Європейський Союз *мусить знайти відповідь на кілька питань, що постають у транспортній сфері*, а саме:

– розв'язати проблеми, спричинені перевантаженням нинішніх транспортних мереж, нерівномірним перерозподілом між різними видами транспорту та дедалі більшим забрудненням довкілля більшістю видів транспорту;
– лібералізація транспортного сектору зумовлює прихід нових учасників та підвищення конкуренції між перевізниками, породжує важливі структурні зміни, технічні новації й нові інвестиції.

Зазвичай, все це позитивні зміни, проте вони все одно мають бути скоординовані на рівні Спільноти.

Для розв'язання згаданих проблем Спільнота має виробити загальний підхід, який би поєднував поліпшення інфраструктури та транспортних засобів, а також їх раціональніше використання; підвищення безпеки користувачів; досягнення справедливіших умов праці та кращої охорони довкілля. У 2011 р. Єврокомісія звернулася до Європарламенту з проханням про узгодження «Плану розвитку Єдиного європейського транспортного простору – на шляху до конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи» та переліку вказаних дій.

3.3.2.5. Спільна сільськогосподарська політика

Становлення *спільної сільськогосподарської політики (ССП)* було складним ще на початку існування Європейської Спільноти. Серед усіх спільних політик ССП була найсуперечливішою та найменш стійкою, адже її реформували мало не щоп'ять років – задля відповідності внутрішнім і зовнішнім вимогам. ССП є яскравим прикладом постійної адаптації спільної політики до нових потреб суспільства та до європейських і світових вимог до конкуренції й торгівлі [20, с. 371–391].

Спільна сільськогосподарська політика, ССП (*Common Agricultural Policy*, CAP) – інтегрована система заходів, завдяки яким забезпечується підтримка цін на аграрну продукцію та субсидується виробництво сільськогосподарських товарів [15, с. 128].

Це одна з найважливіших і найвитратніших сфер діяльності ЄС (понад 40 % бюджету ЄС). Належить до виняткових повноважень Спільноти; рішення ухвалюються кваліфікованою більшістю голосів Ради після консультацій у Європейському Парламенті.

Створення ССП проголошено в Римському договорі (1957 р.), в якому було сформульовано такі її *цілі*:

– підвищити продуктивність сільського господарства;
– стабілізувати сільськогосподарський ринок;
– гарантувати безперервну поставку продуктів;
– забезпечити розумні цілі для споживачів.

Головна початкова мета (зумовлена, зокрема, післявоєнними нестатками) – самозабезпечення харчовими продуктами, досягалась шляхом субсидій виробникам за вироблену продукцію, системи гарантованих цін та інтервенційних заходів.

Головні *завдання ССП* – забезпечити фермерам прийнятний рівень життя, а споживачам – якісні харчові продукти за справедливими цінами, зокрема шляхом організації спільного ринку

сільгосппродукції та застосування принципів єдиних цін, фінансової солідарності та переваги Спільноті.

Ключові *принципи ССП* були сформульовані на конференції представників урядів, Єврокомісії та фермерів у Стрезі в 1958 р., а саме:

– *спільний ринок:* сільськогосподарська продукція має вільно переміщатися по території Євросоюзу;
– *переваги ЄС:* європейська продукція повинна мати пріоритет перед продукцією інших країн;
– *фінансова солідарність:* ССП має фінансуватися переважно з бюджету ЄС (з 1970 р. після масштабної реформи бюджету ЄС фінансування ССП повністю перейшло до повноважень Євросоюзу).

У результаті склалася негнучка дотаційна політика, яка створювала величезні надлишки харчових продуктів і дедалі більше коштувала Спільноті (наприклад, в 1988 р. ССП «з'їла» 68 % бюджету ЄС). Так, за рахунок реалізації таких принципів, як встановлення мінімальної ціни (нижньої межі ціни) на продукти сільського господарства (зернові, молочні продукти, м'ясо і цукор), захист європейського сільськогосподарського ринку від імпорту за рахунок зборів, квот, стандартів якості, фітосанітарних та ветеринарних заходів, а також подвійне фінансування сільського господарства ЄС за рахунок високих цін на продукти (які платять споживачі) та різних дотацій з бюджету, було [15, с. 130–132]:

а) досягнуто *позитивних результатів*:
– зростання доходів фермерів і збільшення обсягів виробництва внаслідок встановлення мінімальної ціни;
– профіцит сількогосппродукції та зниження залежності від імпорту;
– митні тарифи на імпорт сільськогосподарської продукції стали важливим джерелом поповнення бюджету ЄС;
– інтенсифікація сільського господарства (виробництво зернових зросло в 2,5 рази);
– перетворення ЄС з імпортера сільгосппродукції на її експортера;

б) створено *складні проблеми*:
– зросло невдоволення європейських споживачів, ціни на продукти для яких були значно вище середньосвітових. Як наслідок, високі ціни знизили попит на сільгосптовари, в той час як рівень їх виробництва зростав. Щоб зменшити їх профіцит, ЄС був змушений закуповувати цю продукцію та зберігати її на складах;
– на фінансування ССП спрямовувалася значна частина бюджету ЄС (наприклад, в 1993 р. – 65 % бюджету Євросоюзу). При цьому

бюджетні кошти витрачалися не тільки на дотації і компенсації фермерам (причому їх одержували переважно великі господарства), а й на придбання надлишків сільгосппродукції, що було вкрай витратним;
– нерівномірний розподіл дотацій унеможливлював зростання доходів у більшості невеликих фермерських господарств. Як наслідок фермерська діяльність ставала все менш привабливою;
– технологічні інновації також викликали проблеми:
  - інтенсифікація використання земель призводила до забруднення навколишнього середовища;
  - поява генно-модифікованих організмів (ГМО) позначилася на якості продуктів;
  - відбувалася поляризація регіонів: розвиток одних за рахунок інтенсифікації і занепад інших;
  - інтенсифікація м'ясного і молочного виробництв викликала стурбованість європейців якістю продукції та негуманним поводженням з тваринами.

Спроби змінити систему і обмежити витрати на ССП робилися регулярно. Перша серйозна реформа спільної сільськогосподарської політики, так звана реформа Мак-Шеррі, була започаткована з 1992 р. і передбачала передачу значної частини підтримки від споживачів до платників податків. Таким чином, політика ССП стала відходити від підтримки цін і управління ринком до під-тримки шляхом прямих виплат. Більше уваги почало приділятися захисту довкілля, становленню молодих фермерів.

Реформа 1992 р. складалася з двох частин, а саме:
– *реформа цін і системи підтримки:* передбачала зниження гарантованих цін до рівня, наближеного до рівня світових цін, повної компенсації за втрати доходів шляхом надання прямих допоміжних виплат фермам; зусилля з регулювання обсягів сільськогосподарської продукції шляхом заходів з виведення земель з обігу і встановленню меж на виплати надбавок за тварин. Реформа намагалася зменшити дисбаланси ринку, стимулювати попит через зниження цін. Реформа здійснювалася дуже успішно і призвела до більшої збалансованості ринків, зменшення запасів продовольства;
– *реформа ринку зернових:* виведення земель з обігу сприяло контролю за обсягами виробництва, а цінова конкуренція дозволила збільшити обсяг продаж на внутрішньому ринку, в основному фуражного зерна. Ринкові ціни зросли більше, ніж передбачалося. Між 1992 і 1996 р. доходи фермерів зростали щорічно на 4,5 %.

Радикальна реформа ССП почалася тільки на початку 2000-х рр.; суттєвим стимулом для неї послужили вступ до ЄС десяти нових членів і подальша лібералізація світової торгівлі в межах СОТ. Головні засади реформування ССП закладені в *«Програмі–2000» («Agenda–2000»),* яка здійснювалась протягом 2000–2006 років. Реформа мала поглибити і розширити попередню реформу 1992 р. шляхом більш широкої заміни цінової підтримки прямим виплатами допомоги і підтримки цих процесів відповідною політикою розвитку сільської місцевості. Реформа була спрямована на підвищення рівня конкурентоспроможності європейського сільського господарства на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Дві основні цілі ССП залишалися такими:

– *забезпечення належних стандартів життя сільських громад і стабільність доходів фермерів.* Нова політика розвитку сільської місцевості доповнила заходи з розвитку сільської місцевості шляхом введення компенсаційних виплат для гірських і менш сприятливих регіонів;
– *реформування сектору зернових, зернобобових і олійних культур, свинини і яловичини, молока і молочних продуктів, вина.* Зокрема, інтервенційні ціни на зернові планувалося знизити на 15 %, збільшити виплати прямої допомоги фермерами таким чином, щоб компенсувати 50 % втрат від зниження інтервенційних цін. Темпи обов'язкового виведення земель з обігу встановлені на рівні 10 % на весь період реформи, причому, дрібні виробники (ті, що виробляють менше 92 т зерна) були звільнені від обов'язкового виведення земель з обігу. Базові ціни на свинину і яловичину поступово були знижені на 20 %, інтервенційні цін на молоко — на 15 %. Втрати доходу від зниження цін компенсувалися фермерам.

Нова політика розвитку сільської місцевості, що впроваджувалася в ході реформи, базувалася на двох принципах: децентралізації відповідальності та гнучкості. Нею було передбачено впровадження *трьох форм підтримки сільської місцевості:*

1. *Сприяння розвитку сільського і лісового господарства* (основні заходи полягають у модернізації ферм, сприянні переробці та маркетингу; життєздатність ферм підкріплювалася заходами допомоги молодим фермерам при заснуванні господарства і створенням умов для раннього виходу на пенсію). Вперше лісове господарство було визнано суттєвим аспектом розвитку сільських територій і вживалися заходи його підтримки з огляду на значення для довкілля.

2. *Сприяння зростанню конкурентоспроможності сільської місцевості.* Основна мета полягає у підтримці рівня життя сільських громад,

сприяння диверсифікації і створенню нових видів діяльності. Вживалися заходи для створення нових джерел доходів і робочих місць.

3. *Збереження довкілля і унікального європейського сільського культурного спадку*. Інтеграція аспектів збереження довкілля у ССП підсилена шляхом поширення компенсаційних виплат, традиційно вживаних для менш сприятливих регіонів, на регіони, де фермерство обмежується через обставини, пов'язані зі збереженням довкілля.

Пропозиції реформи «Agenda–2000» були розроблені з метою реалізації *європейської моделі сільського господарства*, характеристиками якої є:

– конкурентоспроможний сільськогосподарський сектор, здатний конкурувати на світовому ринку без надмірного використання субсидій, які все менше сприймаються на міжнародному рівні;
– сільськогосподарський сектор, де методи виробництва є здоровими, екологічними і здатними виробляти якісну продукцію;
– сильно диверсифікований сільськогосподарський сектор, що несе відповідальність не тільки за виробництва, але й за підтримку різноманітності ландшафтів і активну сільську громаду, що створює та підтримує робочі місця;
– проста, більш зрозуміла аграрна політика з чіткою розмежувальною лінією між тим, що може вирішуватися на рівні ЄС, а що — державами-членами;
– сільськогосподарська політика, яка доводить, що витрачені кошти виправдані послугами, які очікує суспільство від фермерів.

Європейська Комісія ухвалила низку кроків, які мають ефективно просувати європейську сільськогосподарську продукцію на зовнішніх ринках і активно інформувати потенційних споживачів. Єврокомісія схвалила *8 рекламних та інформаційних програм*, поданих державами-членами ЄС. Завдяки цим програмам європейським виробникам було полегшено вихід на сільськогосподарські ринки США, Канади, Росії, України, Австралії, Японії, Китаю, Індії, Бразилії, Норвегії та Швейцарії.

Головний елемент промоційних програм – підкреслення конкурентних переваг європейської сільськогосподарської продукції, насамперед, якості, гігієни, безпечності, харчових цінностей, зручності упаковки і маркування. Неабияке значення мають принципи екологічної чистоти та гуманного ставлення до тварин, покладені в основу вироблення таких товарів. Дедалі ширшого визнання набуває продукція органічного фермерства. У межах програм організовуються виставки та проводяться інформаційні кампанії, в яких акцент ставиться на системах гарантування походження і відповідності продукції та її традиційних особливих якостей. Зокрема, для реклами

європейського вина активно використовується той факт, що воно повністю відповідає усім стандартам ЄС і вироблене з винограду, який вирощують в традиційних виноробних регіонах. Програми також мають і аналітичну складову. Європейські виробники та продавці вивчають нові ринки і потенційний попит.

ЄС займається також питаннями *екологічного сільського господарства*. Екологічне сільське господарство визначається як система господарювання, де різко обмежується або вилучається використання штучних хімічних добрив, хімічних засобів захисту і регу-лювання розвитку рослин, хімічних кормових додатків і сти-муляторів росту худоби. Воно повинно базуватися здебільшого на використанні біологічних прийомів і методів ефективного госпо-дарювання – сівообігу, органічних та зелених добрив, азотофіксуючих рослин, рослинних і післяжнивних залишків, спеціальній механічній обробці ґрунтів, біологічних способів захисту рослин, селекції рослин тощо. Екологічне сільське господарство засновано на повазі до довкілля, підтриманні плодючості ґрунтів, збереженні генетичної різноманітності.

Саме екологічне сільське господарство наближає агрономію до екології, приділяє певну увагу системам, які підтримують життя на землі, та справляє мінімальний негативний вплив на довкілля порівняно з традиційним сільським господарством. У природі відсутня рівновага, існують хвороби і шкідливі комахи, й все це не-обхідно контролювати. У традиційному сільському господарстві з викорис-танням отрутохімікатів ця рівновага порушується. Екологічне сільське господарство пристосовується до довкілля, щоб не змінювати його. Тому в сільській місцевості хлібороб повинен здійснити важливі зміни у виробництві, особливо в найменш конкурентоспроможних зонах. У будь-якому разі збільшення продажу і експорту екологічно чистої продукції (споживач відрізнятиме таку продукцію за спеціальною етикеткою) означає, що екологічне сільське господарство – це найрентабельніша альтернатива хліборобів, яка стане прибутковою і вигідною для всіх споживачів. Метою екологічного сільського господарства є одержання аграрної продукції найвищої якості, що завжди буде конкурентоспроможною.

Реформа 2003 р. («реформа Фішера») передбачала поетапний перехід на нові правила для всіх галузей сільського господарства, зокрема виробництва тютюну, оливкового масла, вовни, хмелю, цукру. При цьому обсяги субсидій все більше погоджувалися із заходами захисту навколишнього середовища та утримання тварин.

Після масштабного розширення ЄС в 2004–2007 рр. виникли нові виклики для європейського сільгосприпку, оскільки нові країни

мали великий аграрний сектор, що спеціалізувався саме на тій продукції, яка перш за все підтримувалася в межах ССП (яловичина, молоко, зернові).

У 2008 р. у межах спільної аграрної політики ЄС було впроваджено нову програму розвитку – *«Health Check»,* яка передбачає низку змін та надає можливість забезпечити пристосування політики до нових завдань і можливостей, наприклад, до змін клімату. *«Health Check»* модернізує, спрощує й прискорює спільну аграрну політику, знімає обмеження для фермерів, допомагаючи їм краще реагувати на сигнали ринку та протистояти новим викликам. Наприклад, у межах програми скасовується вимога для фермерів залишати 10 % орної землі під паром; збільшуються квоти на молоко з поступовим їх скасуванням у 2015 р.; використовуються ринкові інтервенції (скуповування ЄС надлишкової пропозиції сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку) для забезпечення безпеки в умовах низьких та нестабільних цін на продовольство. Крім того, прямі виплати фермерам буде зменшено, а вивільнені кошти переведено у Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій

У листопаді 2008 року завершився перегляд організаційно-економічного механізму реалізації ССП ЄС, внаслідок чого стало зрозуміло, що після 2013 р. відбудеться черговий етап реформування спільної аграрної політики пристосування її до нових довготермінових тенденцій розвитку світового аграрного сектору. Європейська Комісія опублікувала комюніке «*Спільна аграрна політика (САП) до 2020 року: назустріч продовольчим, природно-ресурсним та територіальним викликам майбутнього*», де окреслила можливі варіанти розвитку спільної аграрної політики ЄС у 2014–2020 роках.

Після проведених Європейською Комісією у 2010 р. громадських слухань, дебатів та конференцій було визначено три *основні цілі* майбутнього розвитку спільної аграрної політики:

– життєздатне виробництво продуктів харчування (створення безпечних і достатніх запасів продовольства в контексті зрослого глобального попиту, економічної кризи та набагато вищої волатильності ринку, активна участь у забезпеченні світової продовольчої безпеки);
– стале управління природними ресурсами і зміною клімату (фермери часто змушені надавати перевагу екологічним вигодам порівняно з економічними, а такі витрати не характерні в умовах вільного ринку);
– збереження територіальної збалансованості та різноманітності сільських територій (аграрний сектор залишається однією

з основних економічних і соціальних рушійних сил у сільській місцевості, важливим інструментом підтримки якості життя на сільських територіях).

Пріоритети САП ЄС на плановий період 2014–2020 рр. обрано відповідно до Стратегії «Європа–2020», яка визначає три фактори зміцнення економіки: розумне зростання; сталий розвиток; всеосяжне зростання. Крім того, визначені основні *5 напрямів діяльності*, якими слід керуватися європейським державам: зайнятість, дослідження й інновації, зміна клімату і енергетика, освіта, боротьба з бідністю.

Як наслідок, були визначені *три цілі аграрної політики* на 2014–2020 років:

1) життєздатне виробництво продовольства;

2) стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату;

3) збалансований сільський розвиток.

САП ЄС визначено *10 ключових засад цільового розподілу грошових субсидій* для забезпечення:

– доходності сільськогосподарського виробництва, орієнтованої на стимулювання економічного зростання і збільшення зайнятості у селі;
– більш ефективні та гнучкіші інструменти кризового меседжменту для розв'язання нових економічних проблем;
– екологізація з метою досягнення довготривалої продуктивності і збереження екосистем;
– додаткове інвестування у наукові дослідження та інноваційні розробки;
– створення конкурентоспроможного і збалансованого ринкового ланцюга забезпечення продуктами харчування від виробника до споживача;
– стимулювання заходів щодо захисту навколишнього середовища у сільському господарстві;
– полегшення відкриття для фермерів-початківців власного сільгосппідприємства;
– стимулювання зайнятості та підприємництва у сільських регіонах;
– уважніше врахування інтересів структурно слабких регіонів;
– проста і ефективна Спільна аграрна політика (спрощення деяких механізмів без втрати їх ефективності).

У новому програмному періоді 2014–2020 рр. порівняно з попереднім періодом (2007–2013 рр.) заплановано:

– *скорочення* частки САП у бюджеті ЄС з 39 % у 2013 р. до 33 % у 2020 році;
– *збережено* пріоритет сільського розвитку шляхом орієнтації політики на соціоекономічний розвиток громад; ефективне викорис-

тання локальних ресурсів для збереження екосистем та попередження негативних ризиків зміни клімату; впровадження інновацій у сільській економіці; підвищення конкурентоспроможності фермерів та їх залучення до ланцюгів доданої вартості;

– *збільшується фінансування* пільгового постачання безпечних продуктів харчування (головним чином, органічної продукції) в соціальні заклади, а також стимулюватиметься розвиток партнерських стосунків з переробними підприємствами та гарантування й захист прав сільськогосподарських виробників шляхом розвитку професійних та неурядових організацій;
– *визначено якісно нові пріоритети* сільського розвитку, що сприятимуть підвищенню ефективності реалізації відповідних програм, а саме:
  - *налагоджена* взаємодія з фондами ЄС;
  - *нові критерії* для розподілу фондів між державами-учасницями; спрощено механізми існуючих заходів;
  - *вдосконалена* система управління ризиками;
  - *розроблено* нові пропозиції щодо моніторингу та оцінки виконання програм;
  - *запроваджені* схеми підтримки дрібних фермерів (фіксована щорічна виплата у розмірі від 500 до 1250 євро незалежно від розміру господарства);
  - *сприяння* диверсифікації зайнятості в сільській місцевості (аграрної і неаграрної), що забезпечуватиме зростання сільської економіки.

Загальний обсяг видатків на прямі та маркетингові платежі скоротяться у 2014–2020 рр. порівняно з 2007–2013 рр. на майже 10 %. Крім того, розмір прямих платежів буде змінено залежно від країни одержувача: для країн–старих членів ЄС ці виплати будуть скорочені на 5 % (з 282 євро/га до 269 євро/га), а для нових членів ЄС – збільшаться на 60 % (з 119 євро/га до 191 євро/га).

Серед основних *відмінних характеристик сучасної САП ЄС (2014–2020 рр.)* порівняно з попереднім періодом (2008–2013 рр.) слід відзначити:

– п*ерехід від підтримки виробництва окремих видів продукції до прямої підтримки сільськогосподарських товаровиробників*, спрямованої на створення конкурентного середовища у сільськогосподарському виробництві, а також посилення екологічної безпеки за рахунок відмови від монокультури господарювання, що стимулюється виробничими субсидіями;
– *розширення програм підтримки сільського розвитку, диверсифікації доходів у сільській місцевості* за рахунок кооперації,

поліпшення якості аграрної продукції та її маркетингу, дотримання базових стандартів захисту навколишнього середовища й утримання тварин, навчання новим технологіям, допомога молодим фермерам;

– *перехід до політики «горизонтальної модуляції»*, що передбачає збільшення бюджету на сільський розвиток і розширення екологічно безпечної діяльності за рахунок перерозподілу частини прямих платежів;
– *виділення цільових субсидій на розвиток депресивних зон* для підтримки життєвості регіонів, які характеризуються менш вигідними економічними і соціальними умовами для розвитку сільськогосподарського виробництва, або обмеження його на користь збереження навколишнього середовища;
– *перехід до політики «перехресної відповідальності»*, за якою запроваджується залежність виплати субсидій від дотримання базових екологічних вимог щодо стану сільськогосподарських угідь, умов гігієни та догляду за тваринами;
– *запровадження цільової підтримки спеціальних заходів агроекологічного спрямування* у процесі виробництва сільськогосподарської продукції: органічне сільське господарство; екстенсивне господарювання;
– *екологічно доцільне заліснення та консервація сільськогосподарських земель* залуження сільськогосподарських угідь; збереження сільських ландшафтів, пейзажів, зелених насаджень, заболочених ділянок, канав, лісопосадок, флори і фауни.

3.3.3. Торгівельна політика ЄС

Під категорією *«торгівельна політика»* доцільно розуміти сукупність заходів, які приймаються керівними органами певних цілісних політико-економічних утворень (у нашому випадку інституціями Європейського Союзу) для регулювання взаємовідносин між господарськими суб'єктами у сфері торгівлі.

У широкому розумінні торговельна політика стосується торгівлі як традиційними товарами (матеріальними), так і торгівлі послугами та факторами виробництва (працею, капіталом, інтелектуальною власністю тощо). Торгівельна політика держав світу (в тому числі й ЄС) спрямована на протекціонізм національних виробників, посилення їх конкурентноздатності на міжнародній арені та на лібералізацію зовнішньо-торговельних зв'язків в цілому.

Поняття *«єдина торгівельна політика ЄС»* з'явилося в Договорі 1957 р. про заснування Європейського економічного співтовариства

(ЄЕС) відомому як Римський договір. Так, *ст. 131 Римського договору* констатує:

1. Спільну торгівельну політику належить ґрунтувати на однакових принципах, зокрема стосовно змін тарифних ставок, укладання тарифних та торгівельних угод, досягнення однаковості заходів лібералізації, політики експорту та захисту торгівлі, таких як ті, що їх належить вживати у разі демпінгу чи субсидій.

2. Комісії належить подавати Раді пропозиції щодо реалізації спільної торгівельної політики.

3. У разі потреби провести переговори та укласти угоду з однією чи кількома державами чи міжнародними організаціями, Комісія подає рекомендації Раді, яка уповноважує Комісію почати потрібні переговори. Обов'язком Ради та Комісії є забезпечити узгодженість угод, що є предметом переговорів, із внутрішніми політиками та правилами Спільноти. Комісія провадить ці переговори, консультуючися зі спеціальним комітетом, що його призначає Рада, щоб допомогти Комісії у виконанні цього завдання та в межах директив, які Рада Міністрів може їй дати. Комісія регулярно доповідає спеціальному комітетові про перебіг переговорів.

Спільна торговельна політика, СТП (Common commercial policy) – сукупність рішень та заходів, які приймають інституції ЄС з метою регулювання торгівлі з третіми країнами.

Мета єдиної торговельної політики Співтовариства проголошена у ст. 131 Договору і полягає у прагненні сприяти гармонійному розвитку світової торгівлі, поступовому скасуванню обмежень в міжнародній торгівлі та зниженню митних бар'єрів.

Тобто СТП є фактично політикою Співтовариства у сфері регулювання зовнішньоторговельних відносин. СТП – сфера виняткових повноважень Спільноти (ст. 133 Договору про Європейський Союз). У межах спільної торговельної політики країни Спільноти утворили митний союз зі спільними принципами щодо зміни тарифних ставок, укладення тарифних і торговельних угод з третіми країнами, імпортної та експортної політик тощо. Рішення ухвалюються в Раді міністрів кваліфікованою більшістю голосів.

Основні *правила СТП* стосуються:

– забезпечення функціонування митного союзу та спільного ринку;
– захисту глобальних інтересів ЄС у світовій торгівлі, що забезпечується через субсидування експорту та квотування імпорту;
– підвищення ролі ЄС у світовій торгівлі.

Основними *інструментами* СТП є правила експортно-імпортних операцій; митно-тарифне регулювання; захист внутрішнього ринку від негативного зовнішньо-торговельного впливу; тарифні претеренції ЄС;

квоти та ліцензування зовнішньоторговельних операцій та інші заходи регулювання.

Сьогодні правила й інструменти СТП мають жорстко протекціоністський характер. Серед них особливу роль відіграють:

– *загальний митний тариф:* однаковий тариф на товари, ввезені в країну з будь-якої держави, яка не є членом ЄС;
– *режими квотування імпорту:* зобов'язують держави-члени запроваджувати єдині квоти на ввезення певних товарів в ЄС;
– *застосування антидемпінгових процедур:* запровадження імпортних тарифів та мінімальних цін для товарів, які продаються в ЄС за дискримінаційними цінами, що може зашкодити європейському виробнику;
– *процедура обмеження експорту:* укладається угода між експортером та імпортером щодо обмеження обсягу поставок товарів. Вказана угода спрямована на запобігання антидемпінговим процедурам з боку імпортера.

Амстердамський договір (1999 р.) надав Раді можливість одностайним голосуванням поширювати повноваження СПТ на міжнародні переговори і угоди щодо послуг та інтелектуальної власності; Ніццький договір (2000 р.) дозволив це робити кваліфікованою більшістю. Втім, як і раніше, одностайності потребують рішення щодо угод у сферах, в яких повноваження поділені між Спільнотою і державами-членами (аудіовізуальні послуги, а також послуги у галузі культури й освіти).

У межах *Загальної системи преференцій (ЗСП)* ЄС має преференційні угоди з абсолютною більшістю учасників СОТ, які передбачають зниження митних тарифів для їхньої продукції при постачанні на ринок ЄС. Крім того, ЄС має низку торговельних угод з групами країн (Європейського економічного простору, ЄАВТ) та окремими країнами (країнами Середземномор'я, Мексикою, ПАР, а також з Україною.

У 2010 р. Єврокомісія підготувала ***торговельну стратегію для «Європи–2020»*** (в межах загальної Стратегії «Європа–2020»), яка містить [18]:

– *наголос на завершенні поточних багатосторонніх і двосторонніх торговельних переговорів*, зокрема тих, що мають великий економічний потенціал, а також на сумліннішому виконанні існуючих угод, приділяючи особливу увагу нетарифним бар'єрам у торгівлі;
– *ініціативи з відкриття торгівлі в секторах майбутнього*, таких як екологічні продукти та технології, високотехнологічна продукція та послуги, а також ініціативи щодо міжнародної стандартизації, зокрема у сферах зростання;

– *пропозиції для стратегічного діалогу на високому рівні з ключовими партнерами* щодо обговорення питань, що варіюють від доступу на ринки, нормативно-правової бази, глобальних дисбалансів, енергетики та зміни клімату, доступу до сировини до питань бідності, освіти та розвитку у світі. Комісія працюватиме також у напрямку зміцнення Трансатлантичної економічної ради з США, Економічного діалогу на високому рівні з Китаєм, а також у напрямку поглиблення відносин з Японією та Росією;
– *доповіді до весняних зборів Європейської Ради про бар'єри для торгівлі та інвестицій*, що визначатимуть шляхи поліпшення доступу на ринок і регуляторного середовища для підприємств ЄС з 2011 р. та щорічно.

У вказаній зовнішньоторговельній стратегії до 2020 р. робиться спеціальний акцент на широкому *використанні зовнішньополітичних інструментів ЄС.* Зростання світової економіки відкриє нові можливості для європейських експортерів і забезпечить конкурентний доступ до необхідного імпорту. Для ЄС необхідно використовувати усі інструменти зовнішньої економічної політики для стимулювання зростання в Європі шляхом участі на відкритих та справедливих світових ринках. Це стосується і зовнішніх аспектів європейських різних напрямів внутрішньої політики (наприклад, енергетика, транспорт, сільське господарство, науково-дослідна діяльність), але в основному це стосується координації діяльності у сфері торгівельної та міжнародної макроекономічної політики. Відкрита Європа, що діє в міжнародних межах, заснованих на правилах, є найкращим способом використати переваги глобалізації для досягнення зростання і створення робочих місць.

У той же час ЄС спрямовує зусилля, щоб мати міцнішу позицію на світовій арені, відіграючи провідну роль у формуванні майбутнього глобального економічного порядку через «Велику 20-ку» та відстоюючи європейські інтереси шляхом активного використання всіх існуючих інструментів.

Частина зростання, яке Європа повинна генерувати до 2020 р., повинно походити з країн з економікою, що розвивається, оскільки їх середній клас зростатиме та імпортуватиме товари та послуги, щодо яких ЄС має конкурентні переваги. Як найбільший торгово-економічний союз ЄС має переваги від того, що є відкритим для світу та приділяє значну увагу тому, до яких заходів вдаються інші країни з розвиненою економікою або економікою, що розвивається, для передбачення майбутніх тенденцій та адаптації до них.

Ключовою метою має бути діяльність в межах СОТ чи двосторонніх зв'язків для забезпечення кращого доступу на ринок

підприємств ЄС, у тому числі малих і середніх підприємств, а також вирівнювання їх можливостей по відношенню до іноземних конкурентів.

ЄС також буде приділяти більше уваги оптимізації діалогу з питань регулювання, особливо в нових галузях, таких як клімат та екологічне зростання і, за можливості, посилювати свій вплив у світі через сприяння еквівалентності, взаємного визнання та знаходьження спільної мови щодо фундаментальних питань регулювання, а також сприяти прийняттю наших правил і стандартів.

Стратегія «Європа–2020» має вагу не лише в межах ЄС, вона також може запропонувати значні можливості для країн-кандидатів та сусідніх країн та допомогти їм провести свої власні реформи. Розширення областей, на які розповсюджуються правила ЄС, створить нові можливості як для ЄС, так і для його сусідів.

Крім того, однією з надважливих цілей протягом подальших декількох років буде *побудова стратегічних відносин з країнами, що розвиваються*, для обговорення питань, що становлять взаємний інтерес, сприяння розвитку регуляторної та іншої співпраці, а також для вирішення питань двосторонніх відносин. Ці відносини повинні бути засновані на гнучких структурах, які мають бути швидше політичними, аніж технічними.

ЄС є глобальним гравцем і серйозно ставиться до своїх міжнародних зобов'язань. Він розвиває справжнє партнерство з країнами, що розвиваються, для подолання бідності, сприяння зростанню та реалізації цілей тисячоліття щодо розвитку. ЄС має виключно тісні зв'язки з Африкою та буде й надалі продовжувати інвестувати в поглиблення цього тісного партнерства. Це буде досягнуто в межах ширших сучасних заходів зі збільшення допомоги на розвиток, збільшення ефективності європейських програм допомоги шляхом ефективного розподілу завдань між державами-членами та шляхом більшого відображення цілей розвитку в інших напрямках політики ЄС.

3.4. Комунітарна регіональна політика ЄС

3.4.1. Еволюція регіональної політики ЄС

Регіональна політика як система принципів, цілей і галузевих заходів з управління внутрішньодержавними територіями (регіонами) була спочатку теоретично обґрунтована в економічній географії 1920–30-х рр. на основі ідей раціональної організації простору [26, с. 134–157].

Формування регіональної політики як самостійного напряму комунітарної політики пройшло через декілька етапів, кожен з яких ознаменував собою кількісні зміни, пов'язані з приєднанням нових держав до інтеграційному угрупованні, та якісні зміни з питань розробки та імплементації на практиці програм регіонального розвитку. Початковий етап європейської інтеграції заклав основи для проведення програм Регіонального розвитку. Ключову роль у цьому процесі відіграв Римський договір (1957 року). Не зважаючи на той факт, що він не мав окремого розділу, який було присвячено регіональній політиці на рівні ЄС в договорі були прямі посилання, які стосувалися регіональних проблем.

Його преамбула підкреслювала необхідність зменшення розриву між різними регіонами і подолання відсталості районів, що перебувають у менш сприятливих умовах, припускала об'єднання національних господарств при скороченні розриву між ними. Безперечно Римський договір має важливе значення у процесі формування регіональної політики Співтовариства. Регіональні статті, Методи та інструменти, які в них було запропоновано, поклали початок правового оформлення регіональної політики. Інтеграційний розвиток, який було стимульовано цим договором, призвів до усвідомлення необхідності здійснювати політику фінансової підтримки тих або інших держав і регіонів в їх складі [27]. Вперше згадується принцип субсидіарності на європейському рівні в так званій доповіді Тіндемана в 1976 році.

Уперше повноваження Співтовариства щодо реалізації заходів у сфері регіональної політики було закріплено в 1986 р. в Єдиному Європейському акті в розділі «Економічне та Соціальне згуртування» (ст. 158–162). Відповідно до ст. 158 Співтовариство розвиває та здійснює дії, спрямовані на зміцнення економічного та соціального згуртування, маючи на меті «скорочення відмінностей між рівнями розвитку окремих регіонів та зменшення відсталості регіонів, що знаходяться в найменш сприятливих умовах, чи островів, включаючи сільські райони» [28].

Важливим етапом європейської регіоналізації стають 1990-і роки. Починаючи з 1994 р., вдвічі збільшується фінансування регіональних програм і надалі цей показник зростає. Так, якщо в 1983 р. ЄС витрачав на реалізацію програм регіонального розвитку 3,7 млрд екю, то в 1992 р. на ці програми було використано коштів уже на 18,3 млрд екю, а в 1999 р. – на 32,7 млрд екю. На початку 1990-х рр. регіональні тенденції почали посилюватись, ідея створення «Європи регіонів», яка, в першу чергу, ініціювалася представниками німецьких земель, іспанських автономних спільнот та французьких регіональних рад,

набула політичного значення. Та найбільшим досягненням того часу, на думку багатьох європейських дослідників, стала зміна офіційної моделі розвитку ЄС. У 1988 р. модель «Європи батьківщин» офіційно поступилася місцем «Європі регіонів», що було закріплено у прийнятій у листопаді цього ж року Хартії регіоналізму. Остання в загальних рисах визначила численні цілі, які були на той час недосяжними не лише для більшості країн Східної Європи, але й для більшості країн-членів ЄС.

На цьому етапі підписання *Маастрихтської угоди* в 1992 р. дозволило закріпити як суб'єкти землі, регіони, а також автономні співтовариства. Політика вирівнювання була зафіксована в Угоді як найважливіша поряд з валютним союзом. Договір визначив механізми й окреслив основні напрями регіональної політики ЄС, виділив провідною метою економічне та соціальне гуртування.

Маастрихтська угода передбачала створення спеціального *Фонду згуртування* (The Cohesion Fund), метою діяльності якого стало цільове підтягування до стандартів ЄС депресивних регіонів чотирьох найбідніших країн співдружності (Греція, Ірландія, Іспанія, Португалія). З цього часу понад третини бюджету спрямовується на програми регіональної політики. У цей же період остаточно були сформовані фінансові інструменти, які включають у себе не тільки структурні фонди, але і спеціалізовані програми (ISPA, SAPARD, PHARE та ін.).

Підписання Маастрихтської угоди значно прискорило процес урядової та політичної інтеграції. Офіційне визнання земель та регіонів, створення *Комітету регіонів*, надання можливості регіональним міністрам представляти свою країну в Раді міністрів ЄС – усе це дозволило запропонувати низку базових принципів реалізації європейської регіоналізації, до яких зараховують принципи *субсидіарності, децентралізації, партнерства, програмування та концентрації*. Одночасно багато регіональних організацій почали впливати на характер регіональної політики, відстоюючи ідею згуртування, поліцентризм у розробці програм регіональної підтримки і посилення ролі регіональних і місцевих органів влади.

У 1997 р. *Амстердамським договором* було підтверджено стратегічну важливість політики згуртування. Договір також містив окремий розділ щодо безробіття, акцентувавши увагу на необхідності дій на рівні ЄС у напрямку зниження рівня безробіття.

На Берлінському саміті ЄС (березень 1999 року) глави держав і урядів країн-членів Союзу досягли домовленості щодо *«Порядку денного–2000»* – плану дій, висунутого Комісією, в основному, для зміцнення спільних політик ЄС та забезпечення Союзу новими

фінансовими межами на 2000–2006 рр., які враховували безпрецедентне розширення 1 травня 2004 року. У цьому контексті «Порядок денний–2000» також містив реформу Структурних фондів. У результаті Структурні фонди та Фонд згуртування отримали нові правові межі, які залишалися чинними до 2006 року. Це дозволило сконцентрувати допомогу з наявних фондів і спростити та зробити прозорими відповідні ролі та зобов'язання держав-членів та Комісії.

У листопаді 2002 року в ЄС був створений *Фонд солідарності Європейського Союзу* (EUSF) з метою надання допомоги державам-членам та в певних випадках – їх регіонам для подолання наслідків руйнівних та масштабних стихійних лих.

На цій правовій базі починають розроблятися систематизовані пакети регіональних проектів і фінансування ЄС на 1988–1993, 1994–1999, 2000–2006 та 2007–2013 роки. Відповідні асигнування поступово стають все більш цільовими, адресними, обумовленими власними зусиллями регіонів-бенефіціантів, а їх розподіл – більш гласним, на конкурсній основі та за чітко визначеними критеріями, посилюється співпраця між учасниками з місць і Брюсселем [29].

Регіональна політика стала необхідною частиною комунітарної політики, а на сьогоднішній день є надійним інструментом підтримки інтеграційного руху. При збереженні проблеми соціально-економічних відмінностей, складним є і досягнення політичних угод.

Це змушує звернути особливу увагу саме на інституційне забезпечення регіональної політики та програми, що розробляються в цьому контексті [27].

У розробці та впровадженні регіональної політики беруть участь Парламент, Рада, Європейська Комісія (Генеральний директорат із питань регіональної політики), у прийнятті рішень приймають участь Економіко-соціальний комітет та безпосередньо *Комітет регіонів*.

Комітет регіонів (КР) – це консультативний орган ЄС, утворений відповідно до угоди про ЄС (ст. 263–265), розпочав роботу у березні 1994 року, одна із наймолодших інституцій ЄС. Утворення Комітету регіонів є реальними прикладом реалізації принципу субсидіарності, втіленням регіонального виміру європейської інтеграції та наближення громадян ЄС до європейських інституцій. Поява нового органу стала відповіддю ЄС на сформовані протягом тривалого часу передумови, до яких можна віднести такі *процеси*:

– розвиток самого Європейського Союзу, посилення ролі наднаціональних інститутів;
– розвиток регіональної політики ЄС, видатки на реалізацію якої зайняли друге місце після аграрної політики;
– еволюція національних політичних систем, тенденція до децентралізації;

– інтенсифікація міжрегіональної мобілізації в зоні ЄС, створення регіональних об'єднань європейського масштабу.

КР складається з представників місцевих і регіональних органів управління. Це означає, що хоча він має назву Комітет регіонів, майже половина його членів є представниками органів місцевого самоврядування, що дозволяє залучати до процесів формування та реалізації європейської регіональної політики усі субнаціональні рівні кран-членів ЄС. Члени КР повністю незалежні у виконанні своїх обов'язків заради загальних інтересів Спільноти.

КР консультує Раду міністрів, Парламент і Комісію з актуальних питань, спрямованих на захист місцевих та регіональних інтересів у таких сферах: економічне та соціальне згуртування, транс-європейські мережі, охорона здоров'я, освіта та культура, зайнятість, соціальна політика, захист навколишнього середовища, професійна підготовка, транспорт, цивільний захист, зміна клімату, енергетичні питання.

Дорадчий статус комітету надає його консультаціям характеру обов'язковості в процесі ухвалення рішень з питань, що зачіпають місцеві й регіональні інтереси, зокрема у сфері освіти, культури, справ молоді, охорони здоров'я, соціальної й економічної згуртованості. Амстердамський договір розширив коло цих питань, включивши до них питання економічного та соціального згуртування, зайнятості, соціальної політики, транс-європейської транспортної мережі, енергетики та телекомунікацій, освіти й молоді, професійно-технічної освіти, охорони довкілля, публічного здоров'я і транспорту. Комітет регіонів, як Економічний і соціальний комітет, також може готувати висновки з власної ініціативи [30].

Європейська регіональна політика закладає багато принципів і вимог, які слід адаптувати до національних регіональних політик країн-членів. Серед найважливіших принципів організації діяльності інститутів Європейського Союзу і Європейських співтовариств виступають принципи субсидіарності, пропорційності, концентрації, програмування, децентралізація, партнерства, відкритості, залучення та інші.

Принцип *субсидіарності* визначає, що ЄС не здійснюватиме жодних заходів (за винятком, звичайно, сфер виключної компетенції Спільноти) окрім випадків, коли такі заходи будуть більш ефек-тивними, ніж заходи, що можуть бути здійснені на національному, регіональному чи місцевому рівні; передбачає самостійність та відповідальність керівництва регіонів у здійсненні своїх повноважень шляхом використання власних ресурсів та звертання за допомогою до центральної влади країни лише у тих ситуаціях, коли місцевих

ресурсів недостатньо. Про важливість цього принципу свідчить той факт, що Амстердамський договір (1997 р.) додав до Договору про заснування ЄС спеціальний Протокол про застосування принципів субсидіарності й пропорційності, в якому викладено керівні настанови щодо субсидіарності.

Принцип *децентралізації* передбачає делегування повноважень, водночас сприяючи ефективності витрачання коштів та співпраці; передбачає участь громадян у процесі вироблення і прийняття рішень на всіх рівнях врядування, у тому числі на рівні Європейського Союзу; ухвалення рішень на тому рівні, де виникла проблема, зважаючи на збереження необхідного балансу між принципами децентралізації та самостійності. Він тісно пов'язаний з принципом субсидіарності; його можна застосовувати у сферах, де завдання на регіональному рівні виконуються неефективно або зовсім не виконуються (що вимагає нагляду з вищого рівня).

Принцип *концентрації* має три аспекти: *концентрація ресурсів* – велика частина структурних фондів (81,9 % за 2007–2013 рр.) зосереджена на найбідніших регіонах і країнах; *концентрація зусиль* – інвестиційні зусилля зосереджені на конкретних аспектах інноваційної діяльності, передачі інформаційних та комунікаційних технологій, розвитку людських ресурсів і бізнесу; *концентрація витрат* – на початку кожного періоду програмування, щорічне фінансування виділяється для кожної програми.

Принцип *програмування* реалізується в тому, що політика згуртування не фінансує окремі проекти. Замість цього фінансування спрямовується на реалізацію багаторічних національних програм відповідно до пріоритетів та визначених цілей.

Принцип *партнерства* передбачає вироблення політики на регіональному рівні за широкої участі зацікавлених суб'єктів та осіб: повноваження та відповідальність за програми регіонального розвитку поділені між національними та регіональними органами влади, а також між державним і громадським секторами; його можна також застосовувати до програмування і планування регіонального розвитку, оскільки ефективність программ регіонального розвитку потребує підходу «знизу – вгору».

Принцип *відкритості* забезпечує прозорість і підзвітність процессу вироблення політики регіонального розвитку, особливо стосовно перерозподілу ресурсів. Принцип *залучення* може допомогти при плануванні та програмуванні регіонального розвитку, якщо збільшити представництво громадськості та суб'єктів господарювання в органах, що приймають рішення.

Таким чином, аналізуючи еволюцію правового та інституційного забезпечення політики регіонального розвитку в ЄС слід зазначити,

що поглиблення та розширення процесу інтеграції в Європі потребувало запровадження дієвих правових, інституційних та інших механізмів формування та реалізації спільних політик. Оскільки сьогодні процес інтеграції в ЄС має не тільки економічний, але й політичний характер інституційна та правова системи мають забезпечити необхідні умови для взаємодії наднаціональних та національних інститутів ЄС та країн-членів, використовуючи, передусім, принципи субсидіарності та пропорційності [27].

Першу версію єдиної багаторівневої системи регіонів ЄС ще у 70-і рр. представив Євростат, ввівши так звану *Номенклатуру територіальних одиниць для статистичних цілей (NUTS – Nomenclature of Territorial Units for Statistics)*. При цьому кожен регіон наділено своїм власним кількісно-буквеним кодом, який залишається незмінним при перейменуванні регіону (наприклад, в Іспанії у 2002 р. при наданні статусу першої офіційної назви низки провінцій варіанту галасійською чи каталонською мовою, а не іспанською. У той же час код регіону змінюється під час коректування кордонів навіть у випадку збереження минулої назви регіону (наприклад, при розукрупненні кількох італійських провінцій наприкінці 90-х років). При цьому код нижніх рівнів NUTS включає вказівки на приналежність до регіонів вищого рівня. Все це, безумовно, полегшує зіставлення адміністративно-територіальних одиниць у історичній ретроспективі [31].

Система NUTS полегшує проведення статистичного аналізу відсталих регіонів, сприяє чіткому визначенню рівня соціально-економічного розвитку регіонів, класифікуючи їх як територіальні одиниці. NUTS поділяється на п’ять рівнів (три з яких, NUTS 1, 2, 3, – регіональні, а два, NUTS 4 та 5 – місцеві одиниці регіональної статистики ЄС). Класифікація NUTS 1, 2, 3 для країн – членів ЄС є обов’язковою, а на місцевому рівні (NUTS 4 та 5 – здійснюється на добровільних засадах).

Регіони першого рівня NUTS 1 – це суб’єкти федерації, автономні утворення, великі регіони (рис. 3.3).

Регіони другого рівня NUTS 2 – провінції, департаменти, урядові округи (певною мірою щось на кшталт українських областей). Регіони третього рівня – NUTS 3 – графства, префектури тощо. Приблизно вони співвідносяться з групою українських адміністративних районів [32].

Критеріями визначення рівнів NUTS для територіальних одиниць є такі: NUTS 1 – від 3 до 7 млн, NUTS 2 – від 800 тис. до 3 млн, NUTS 3 – від 150 до 800 тис. жителів. Щодо дрібніших районів, то території, менші за NUTS 3 (сільські райони), віднесені до NUTS 4, а первинні, базові одиниці – до NUTS 5 [31].

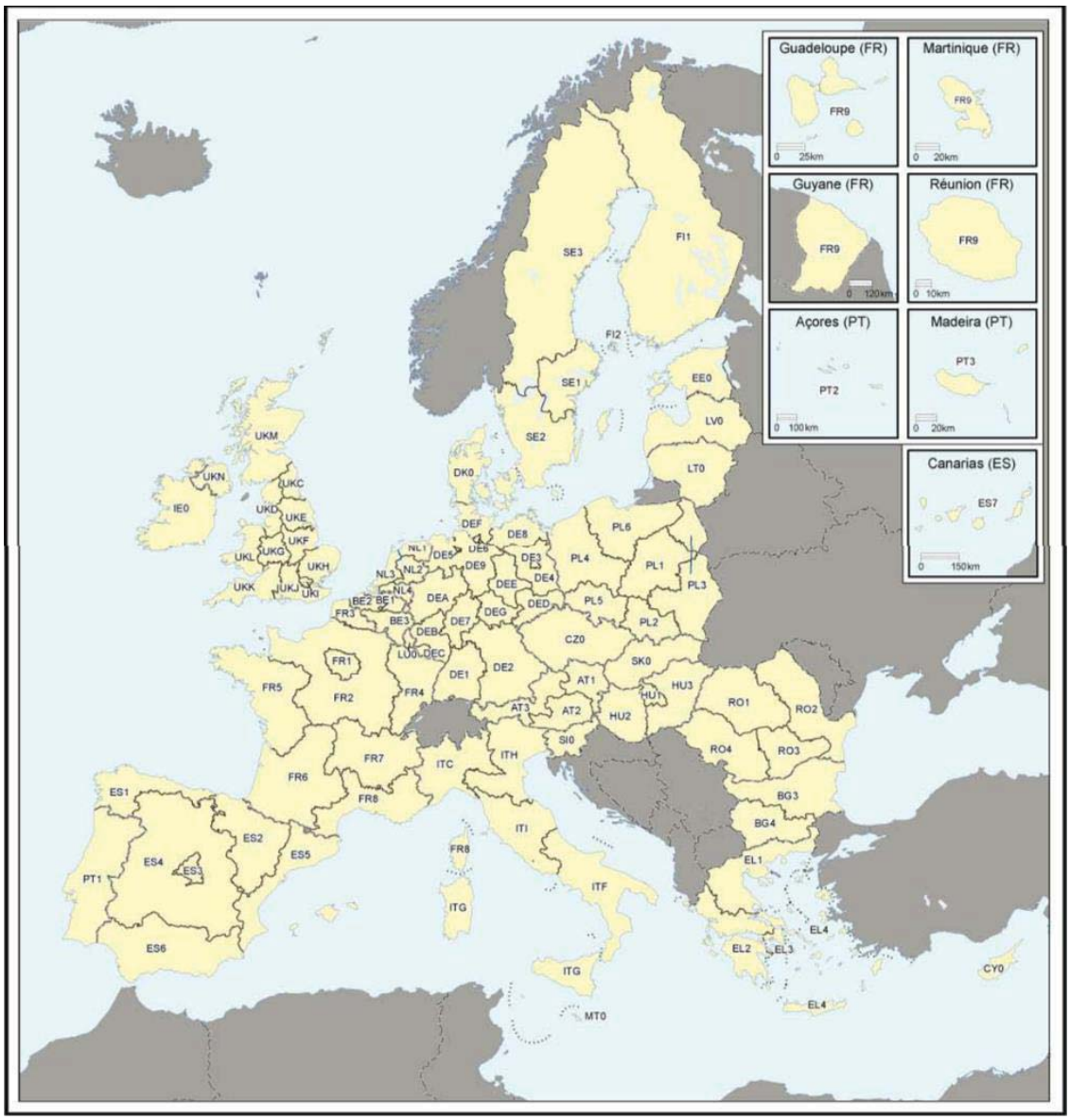


Рис. 3.3. Регіони першого рівня (NUTS 1) у ЄС [33]

Найбільш важливим для регіональної політики ЄС є рівень NUTS 2, оскільки саме на цьому рівні відбувається розробка програм регіонального розвитку та освоєння коштів структурних фондів. Тобто слабко розвинені території (у тому числі й ті, соціально-економічний розвиток яких залежить від стану однієї чи декількох галузей економіки, що занепадають), а також малозаселені регіони отримують гарантовану фінансову підтримку ЄС у сфері регіонального розвитку для ліквідації диспропорційності, вирівнювання соціально-економічних показників у межах ЄС.

3.4.2. Транскордонне і прикордонне співробітництво ЄС. Єврорегіони

Єврорегіони відіграють важливу роль базового майданчика у процесах європейської інтеграції, на якому відпрацьовуються всі

механізми та інструменти інтеграції, досліджуються її позитивні та негативні впливи на життєдіяльність території з тим, щоб в подальшому застосовувати отримані результати під час інтеграції країн. Так відбувалося у 60–70-х рр. у Західній, Північній та Південній Європі, так відбувається, з кінця минулого століття, у країнах Центрально-Східної Європи на зовнішніх кордонах ЄС і країнах, що вступають до ЄС і так повинно відбуватися на нових зовнішніх кордонах ЄС. Як буде показано далі, ідея європейської інтеграції є одним із пріоритетних напрямків діяльності єврорегіонів країн Центрально-Східної Європи [34, с. 43].

У Західній Європі у 60–70-х рр. міжнародні асоціації транскордонної співпраці здебільшого називалися еврегіо і лише наприкінці століття ширше почав вживатися термін ***єврорегіон***. Можливо, це було наслідком того, що перший єврорегіон мав назву «Еврегіо», і лише поширення єврорегіональної співпраці на схід більш чітко визначило назву «єврорегіон» як організаційної форми транскордонного співробітництва.

Одним з найстаріших є єврорегіон «Еврегіо» (1958 р.), в який входять прикордонні території Нідерландів та Німеччини. Засновниками єврорегіону як організації виступили 3 асоціації праці – дві нідерландські та одна німецька [35] .

Відповідно до переліку Ради Європи на сьогодні існує більше 70 транскордонних регіонів, що утворені між 235 регіонами. До такої співпраці залучено 32 держави.

Відповідно до цих документів транскордонна співпраця – це кожна спільно розпочата діяльність, що має на меті зміцнення і подальший розвиток сусідських контактів між спільнотами і територіальними владами двох або більше сторін договору. До спільнот і територіальних влад належать організації, установи й органи, які реалізують локальні та регіональні завдання. Однією з форм співробітництва прикордонних територій суміжних держав є єврорегіони.

Єврорегіон – це юридично оформлена (за нормами Ради Європи) територія транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, які мають спільний кордон. Це співробітництво спрямоване на координацію взаємних зусиль і здійснення ними узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності. Діяльність єврорегіонів розглядається як один з елементів загальноєвропейської системи пріоритетів, який відповідає принципові інтеграції держав через інтеграцію регіонів. Така діяльність передбачає прискорення соціально-економічного розвитку транскордонних регіонів, кадрову

інфраструктурну підготовку регіонів і країни в цілому для поглиблення співробітництва з ЄС, прискорення європейських процесів інтеграції, реалізацію потенціалу формування експортної спеціалізації регіонів, розвиток міжнародних зв'язків у галузях туризму, рекреації, охорони навколишнього природного середовища.

Відомі, наприклад, єврорегіон «Сартолюкс», що включає Саар (ФРН), Лотарингію (Франція), і державу Люксембург. До єврорегіону «Нейсе» входить низка східних земель ФРН, західні воєводства Польщі та західні округи Чехії (всі вони розташовані вздовж річки Нейсе). Організаційна структура єврорегіонів є типовою і включає в себе раду об'єднання, голову ради, виконавчого директора та робочі комісії. Органи єврорегіону виконують дорадчі, консультаційні та координаційні функції. Рада обговорює та затверджує спільні проекти, забезпечує їх фінансування та реалізацію. Рішення Ради мають дорадчий характер. Рада складається з представників з кожної країни. Сесії Ради відбуваються приблизно 4 рази на рік.

Єврорегіони як форма прикордонного співробітництва сприяють не тільки посиленню та поглибленню добросусідських відносин між державами, а й виступають своєрідним інструментом для інтеграції тієї або іншої країни до європейських структур. Це особливо важливо для України у зв'язку з просуванням кордонів Євросоюзу. Єврорегіони можуть розглядатися і як засіб врегулювання можливих територіальних проблем двох держав, адже їх створення частково знімає напругу щодо можливих територіальних претензій, проблем, пов'язаних зі становищем національних меншин. Це також своєрідний полігон для апробації сумісності законодавства різних країн і правових систем. За сучасних умов єврорегіони можуть бути поділені на три *категорії*:

1) охоплюють прикордонні території країн ЄС і мають спільні економічні та адміністративні проблеми;

2) включають території держав ЄС, для яких характерний переважний розвиток аграрного виробництва;

3) створюються на територіях країн, які не входять до ЄС і є дійовими засадами для включення нових країн до загальноєвропейських інтеграційних процесів.

Наслідуючи європейський досвід, Україна ще на початку 90-х рр. звернула увагу на такий інструмент регіонального розвитку, як єврорегіони. Так, Україна залучена до діяльності чотирьох єврорегіонів з країнами Європейського Союзу, а саме: Буг, Карпатський, Нижній Дунай та еко-єврорегіону Верхній Прут. Територія України, що входить до складу єврорегіонів з країнами ЄС – це майже 20 % населення країни (6 областей, 100 районів, 109 міст).

Єврорегіон «Буг» – транскордонне об'єднання, до складу якого входить Волинська область України, Люблінське воєводство республіки Польща та Брестська область Білорусі. На сьогодні він знаходиться на початковому етапі свого формування. Стратегія його розвитку включає такі сфери цілей і дій: 1) сфера бізнесу: орієнтація промислових підприємств на ринки іншої сторони і на кооперацію з ними; вільний рух по єврорегіону товарів, капіталу, робочої сили; 2) сфера господарського розвитку: розвиток комунікацій та зв'язку; формування регіональних транскордонних систем технічної інфраструктури; 3) соціальна сфера: охорона довкілля і спів робітництво в галузі екології, розвиток інтеграції у сфері культури тощо.

Єврорегіон «Верхній Прут» – великий регіональний проект екологічно безпечного розвитку прикордонних територій Чернівецької області України, а також прикордонних територій Румунії та Молдови, який базується на спільних напрацюваннях у галузі охорони навколишнього природного середовища. Створюється за домовленістю між президентами трьох країн. Основні напрями розвитку єврорегіону: реалізація спільних проектів екологічно безпечного економічного та соціального розвитку прикордонних територій; забезпечення спільності й сумісності національних та локальних систем моніторингу, прогнозування, підтримки управліньських рішень, контролю у сферах охорони навколишнього природного середовища та здоров'я населення, запобігання техногенним аваріям і катастрофам; спільне відпрацювання механізмів введення в дію міжнародних, європейських та національних стандартів управління станом довкілля, мінімізації утворення відходів, безпеки у надзвичайних ситуаціях.

Карпатський єврорегіон – один з єврорегіонів, у діяльності якого бере участь Україна. Утворений у 1993 рр. у Дебрецені (Угорщина). До його складу входять прикордонні адміністративні одиниці п'яти держав: Угорщини, Польщі, Румунії, Словаччини, України. Він охоплює територію прощею 132,7 тис. кв. км, з населення 14 млн осіб. Карпатський єврорегіон – це транскордонна асоціація прикордонних адміністративних районів країн, що входять до його складу, яка створена з метою координації транскордонного співробітництва. Пріоритетами функціонування Карпатського єврорегіону вважаються: розвиток транспортного зв'язку на його території; вирішення проблем розвитку інфраструктури, туризму; створення сучасної функціональної структури економіки регіону; розширення європейського та атлантичного співробітництва та ін.

Єврорегіон «Нижній Дунай» – територія транскордонного співробітництва між територіальними громадами: від України – Одеська область; від Республіки Молдова – Вулканештський, Кагульський і Кантемирівський райони; від Румунії – повіти Бреїла, Галац та Гульча. Для вирішення спільних завдань співпраця здійснюється в таких сферах: координація програм захисту навколишнього середовища басейнів Нижнього Дунаю, Прута, Сірета і Дністра, дельти Дунаю, придунайських озер і плавнів; сприяння створенню спільних комерційних підприємств і банків зі спільним капіталом; сприяння створенню ВЕЗ; узгодження тарифів у галузі транзитних перевезень вантажів; розвиток інфраструктури туризму і рекреації; узгодження програм спільних дій у випадку пожеж, паводків та інших природних катаклізмів.

Сучасні концепції транскордонного співробітництва регіонів вимагають суттєвого перегляду застарілих уявлень про адміністративно-територіальний устрій країни, роль і значення прикордонних територій, властиві їм проблеми тощо. Тривала політика держави, спрямована на абсолютне зміцнення державних кордонів, спричинила багато проблем пов'язаних з переміщенням людей, товарів, капіталу. Все це сприяє розвитку регіональних диспропорцій, набуттю територіями ознак депресивності. Разом з тим, від рівня розвитку цих прикордонних територій багато в чому залежить безпека і цілісність нашої держави.

Більшість проблем транскордонної співпраці є типовими для тих єврорегіонів, в яких бере участь Україна. Серед них варто виокремити такі: 1) суттєва різниця в рівні розвитку держав-учасниць, у темпах і обсягах адміністративних трансформацій; 2) різний рівень транспортної, в тому числі прикордонної інфраструктури; 3) істотні відмінності у митному і податковому законодавстві; 4) відсутність необхідної кількості банків, готових провадити розрахунки і видавати кредити транскордонним господарчим підприємствам.

Серед проблем правового характеру існує нагальна потреба перерозподілу обсягів повноважень між центральною та регіональною владою і передачі в регіони права самостійно вирішувати питання прикордонного співробітництва. Звичайно, це не повинно призвести до ослаблення державної влади, але щоб єврорегіони могли розвиватись, центральна влада повинна цілеспрямовано, в рамках конкретного єврорегіону надавати певні права і обов'язки місцевим органам самоврядування на здійснення вузького обсягу міжнародних повноважень. Існує також проблема невідповідності законодавства країн-учасниць транскордонного співробітництва, що суттєво гальмує вирішення багатьох поточних питань розвитку.

Сучасна політична ситуація в Україні відкриває особливо сприятливі можливості для проведення внутрішніх реформ, а також для прогресу на шляху європейської та євроатлантичної інтеграції. Від нової влади очікують активної підтримки прикордонних регіонів у їх прагненні налагодити ефективну транскордонну співпрацю та долучитись до сучасних інтеграційних процесів на теренах ЄС. У той же час, подальше зволікання з налагодженням транскордонної співпраці у зоні нових кордонів ЄС, особливо на фоні достатньо болісного введення візового та більш жорсткого митного режиму, сприятиме формуванню у населення прикордонних регіонів, місцевої та центральної влади негативного іміджу розширення ЄС, подолання якого вимагатиме значно більше зусиль, ніж своєчасна підтримка наявних напрацювань у сфері транскордонної співпраці [36].

Ідея «Європи Регіонів», яка спочатку виношувалася в досить вузькому колі інтелектуалів і лише з часом почала набувати предметних рис, формувалася «…не як альтернатива Європі Держав, а як ще одна цеглина, яку треба було покласти в підвалини розбудови Європи...» [37].

Дев'ять міжрегіональних організацій (Організаціями-засновниками *АЄР* є Асоціація європейських прикордонних регіонів, Конференція периферійних приморських регіонів, Робоча співдружність регіонів Західних Альп, Робоча співдружність регіонів Центральних Альп. Робоча співдружність регіонів Східних Альп. Робоча співдружність Пірінеїв, Співдружність Юраських гірських регіонів, Робоча співдружність традиційних індустріальних регіонів, Асоціація регіонів-національних столиць) і 47 регіонів стали засновниками нового об'єднання – *Ради регіонів Європи*. Саме таку назву спочатку мала АЄР. Це відбулося 14–15 червня 1985 року під час установчих зборів, які одностайно ухвалили статут і внутрішні правила нової організації, а також обрали її президента. Ним став відомий французький політичний діяч Е. Фор, який у той час був віце-президентом Регіональної комісії Європейського Парламенту і президентом регіону Франш-Конте. Е. Фор не тільки зробив величезний вклад у створення організації, але й був автором назви *«Асамблея європейських регіонів»*, запропонувавши 1987 р. взяти її замість «Ради регіонів Європи».

Підбиваючи підсумки роботи Асамблеї європейських регіонів з нагоди її десятої річниці, Ж. Пужоль, на той час президент АЄР, зокрема, відзначав: «Ми були першими, хто сформулював принцип субсідіарності не для того, щоб отримати владу, як це робили інші, а для того, аби передати ці владні повноваження на той рівень, де з ними могли б впоратися найкращим чином» [38; 39].

3.4.3. Інституційна основа принципу субсидіарності та нова регіональна політика ЄС

Субсидіарність – принцип соціальної організації, яка виникла в Римсько-католицької церкви, і був розроблений після Першого Ватиканського собору. Це було пов'язано з ідеєю децентралізації. У своєму базовому формулюванні він вважається таким, що соціальні проблеми повинні вирішуватися на самому безпосередньому (або місцевому) рівня відповідно з їх дозволу. Оксфордський словник англійської мови визначає *субсидіарність* як ідею, що центральна влада повинна мати допоміжні (тобто підтримуючи, а не підлеглі) функції, виконуючи тільки ті завдання, які не можуть бути виконані ефективно на більш безпосередньому або місцевому рівні.

Принцип субсидіарності є одним з наріжних каменів законодавства Європейського союзу і базовою вимогою *Європейської хартії про місцеве самоврядування* [40]. Теза про неможливість європейської інтеграції без впровадження субсидіарності доводиться величезною кількістю досліджень, і її можна вважати аксіомою.

Необхідність практичної реалізації принципу субсидіарності в Україні для реалізації завдань європейської інтеграції широко визнається фахівцями. Однак на політичному рівні терміном «субсидіарність» оперують в основному ті сили, які вимагають федералізації України. У результаті, цей термін набуває кон'юнктурного політичного забарвлення і може стати жертвою боротьби за консолідацію українського суспільства. Ця проблема невідповідності між об'єктивним значенням принципу субсидіарності для України і його суб'єктивним сприйняттям політичними силами вимагає вирішення [41].

Нормативно-правове закріплення стосовно об'єднаної Європи принцип субсидіарності, а разом з ним його доктрина отримали насамперед у Договорі про Європейський союз, в статті першій якого говорилося про те, що «Договір знаменує собою новий етап в процесі створення постійно зміцнюючого свою згуртованість союзу народів Європи, в якому прийняття рішень здійснюється при як умога більш повному дотриманні принципу гласності та, за можливістю, максимально наближено до громадян». Згідно зі змістом цієї статті прийняття рішень має здійснюватися наднаціональними, загальноєвропейськими органами постадійно, починаючи з локальних органів, які найближче знаходяться до громадян, і закінчуючи в разі неможливості їх вирішення на нижчих – локальних і середніх – національних рівнях.

У найбільш розгорнутому вигляді принцип субсидіарності та супутні йому положення були відображені в ст. 5 Договору про

заснування Європейського економічного співтовариства. У ньому поряд з вказівкою на те, що Спільнота має діяти, погодившись зі своїми повноваженнями і позначеними в Договорі цілями, і «не повинно виходити за межі необхідного» для досягнення цих цілей, було встановлено положення про те, що «в областях, що не підпадають під його виключну компетенцію, Спільнота діє відповідно до принципу субсидіарності, якщо й оскільки цілі намічаються дій не можуть бути досягнуті в достатній мірі державами-членами і тому, в силу масштабів і результатів передбачуваної дії, можуть більш успішно здійснюватися Співтовариством».

Подальший розвиток і зміцнення нормативно-правова основа принципу субсидіарності отримала в Протоколі до Амстердамського договору 1997 р. «Про застосування принципів субсидіарності та пропорційності», в якому, крім усього іншого, зверталася увага на те, що принцип субсидіарності у відносинах Співтовариства з державами-членами «не піддає сумніву його повноваження» і що він виступає як свого роду «орієнтир того, як ці повноваження Співтовариства повинні реалізовуватися» (ст. 3).

Положення, що стосуються принципу субсидіарності та особливостей його застосування, крім названих актів відбиваються і закріплюються також в інших офіційних документах Європейського співтовариства [42; 43].

Транскордонне співробітництво в плані реалізації політики ЄС здійснюється в межах *Ініціативи INTERREG*. Мета програми INTERREG – субсидіювання та стимулювання транснаціональної та міжрегіональної співпраці, яка здійснюється через кордони та сприяє гармонічній підтримці розвитку. Основним завданням є розвиток співпраці прикордонних регіонів та надання субсидіювання внутрішнім та зовнішнім територіям ЄС. Програма підтримує також й інфраструктуру проекта, співпрацю комунальних підприємств та кооперацію інституцій захисту навколишнього середовища. INTERREG III є найбільшою програмою ЄС, оскільки перерозподіляє 4,875 млрд євро.

У межах INTERREG підтримується такі види співпраці територій ЄС:

– *власне транскордонне співробітництво* (cross-border cooperation) – напрям INTERREG ПІЛ – підтримує інтегрований просторовий розвиток прикордонних регіонів ЄС;
– *транснаціональне співробітництво* (transnational cooperation) – напрям INTERREG ШВ – підтримка транснаціональної кооперації, сприяння інтеграції та збалансованому розвитку усієї території Євросозу;

– *міжрегіональне співробітництво* (interregional cooperation) – напрям INTERREG HIC – сприяння вирішення проблем регіонів, які не є суміжними з географічної точки зору, однак мають такі проблеми соціально-економічного характеру, які можна вирішити за допомогою обміну досвідом.

Європейська Комісія пропонує скористатися підтримкою ініціативи INTERREG тим членам, які визначені особливо важливими з точки зору розвитку та об'єднання Європейської території. Загальні цілі та пріоритети, а також грошовий ліміт, який може бути використаний у кожному випадку визначає ЄС.

Програма транскордонної співпраці PHARE CBC була запроваджена у 1994 р. з метою інтеграції прикордонних регіонів центральноєвропейських країн із державами Євросоюзу. Завданням програми був не лише розвиток периферійних прикордонних регіонів, але і їх підготовка до участі у програмі INTERREG.

З 1 травня 2004 року 8 держав Центральної Європи вже не можуть претендувати на допомогу з цієї програми, позаяк переходять в зону дії програми INTERREG III. У період 2004–2006 рр. географічні межі програми транскордонного співробітництва PHARE розширилися до зовнішніх кордонів Болгарії та Румунії.

Програма TACIS Cross-Border Cooperation (CBC), що здійснювалася на території колишніх республік Радянського Союзу надавала допомогу транскордонному співробітництву регіонів, розташованих на західних кордонах Росії, Білорусі, України та Молдови. У проектах, що підтримувалися програмою могли брати участь і представники країн ЄС як додаткові партнери [44, с. 18].

Протягом 2008–2009 рр. вперше з початку інтеграції Євросоюз переживав найважчий період, що було наслідком світової фінансової кризи. Її прямими наслідками стали високий рівень безробіття, повільне економічне зростання, зростаючий рівень зовнішнього боргу, що в результаті дало значне уповільнення економічного розвитку всіх регіонів Європи. Відповідь на цей виклик включає в себе рішення і конкретні кроки щодо зміцнення бюджетної дисципліни, захисні заходи проти розпаду Єврозони та інші впровадження загальноєвропейського характеру. Тож лідери країн-учасниць ЄС в процесі обговорення проблем економічного розвитку Європи дійшли висновку щодо необхідності консолідації зусиль виходу з кризи та створення умов для стійкого розвитку [45].

Нова стратегія «Європа–2020» прийшла на зміну «Лісабонської стратегії–2000», в межах якої країни ЄС не спромоглися досягти суттєвих результатів, а за десять років ЄС замість того, щоб посилити свою міжнародну позицію, став все менш помітним на карті світу. Він все ще утримував свою економічну могутність, проте фундамент цієї

могутності піддався ерозії, оскільки конкурентоспроможність європейської економіки падала [46].

Об'єднана Європа у 2000–2010 рр. не змогла досягти ключової цілі «Лісабонської стратегії–2000» – перетворитися на «найбільш конкурентоспроможний та динамічний» економічний регіон світу. Проект «Європа–2020» менш амбіційний. Звертає на себе увагу той факт, що Європейська Комісія концентрує ресурси на підтримці обмеженої кількості цілей. Цього разу європейський проект притримується зваженого принципу «менше, але краще обґрунтованих та контрольованих цілей» [47].

З огляду на нову стратегію економічного розвитку ЄС – «Європа–2020: стратегія розумного, стійкого та всеосяжного зростання», можна казати про програму сприяння інноваційному розвитку регіонів, яка частково базується на досвіді перших чотирьох років впровадження положень стратегії, а частково – спланована через реалізацію задач, сформульованих у новій регіональній політиці ЄС – політиці згуртування у 2014–2020 рр. [48].

Задачі ***нової регіональної політики*** спрямовані на досягнення цілей стратегії економічного розвитку «Європа–2020», пріоритети політики згуртування, в свою чергу, наче трансльовані з відповідних стратегічних пріоритетів, тож вся вона спрямована на збільшення темпів економічного зростання та створення нових робочих місць, боротьбу зі зміненнями клімату, енергетичною залежністю та соціальними проблемами. Тож ключовими *пріоритетними галузями політики згуртування* у 2014–2020 рр. для Європейського фонду регіонального розвитку є такі:

1) знання та інноваційна діяльність;
2) інформаційні та телекомунікаційні технології;
3) зростання конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу;
4) перехід до низьковуглецевої економіки [49].

На сьогодні, а отже і на програмний період 2014–2020 рр., існують три основні джерела фінансування, які були створені у різні часи протягом розвитку ЄС, а саме:

– *Європейський фонд регіонального розвитку (European Regional Development Fund, ERDF)* – зосереджується, в основному, на ініціативах, пов'язаних з економічним зростанням, зайнятістю і конкурентоспроможністю, включаючи інвестиції в інфраструктуру;
– *Фонд згуртування (Cohesion Fund)* – зосереджується на транспортній та екологічній інфраструктурі, включаючи відновлювальні джерела енергії;
– *Європейський соціальний фонд (European Social Fund, ESF)* – спрямовується на інвестиції в людський капітал у сфері освіти і професійної підготовки.

Згідно з бюджетом на 2014–2020 рр. політика згуртування отримає 325 млрд євро в цінах 2011 р. (366,8 млрд в поточних цінах). Вони будуть спрямовані на підвищення економічного зростання і створення нових робочих місць, боротьбу зі зміною клімату, енергетичною залежністю і соціальними проблемами. Інвестиції будуть направлені в усі регіони ЄС, але з урахуванням рівня їх розвитку [50].

Країни розділені на три групи (рис. 3.4):

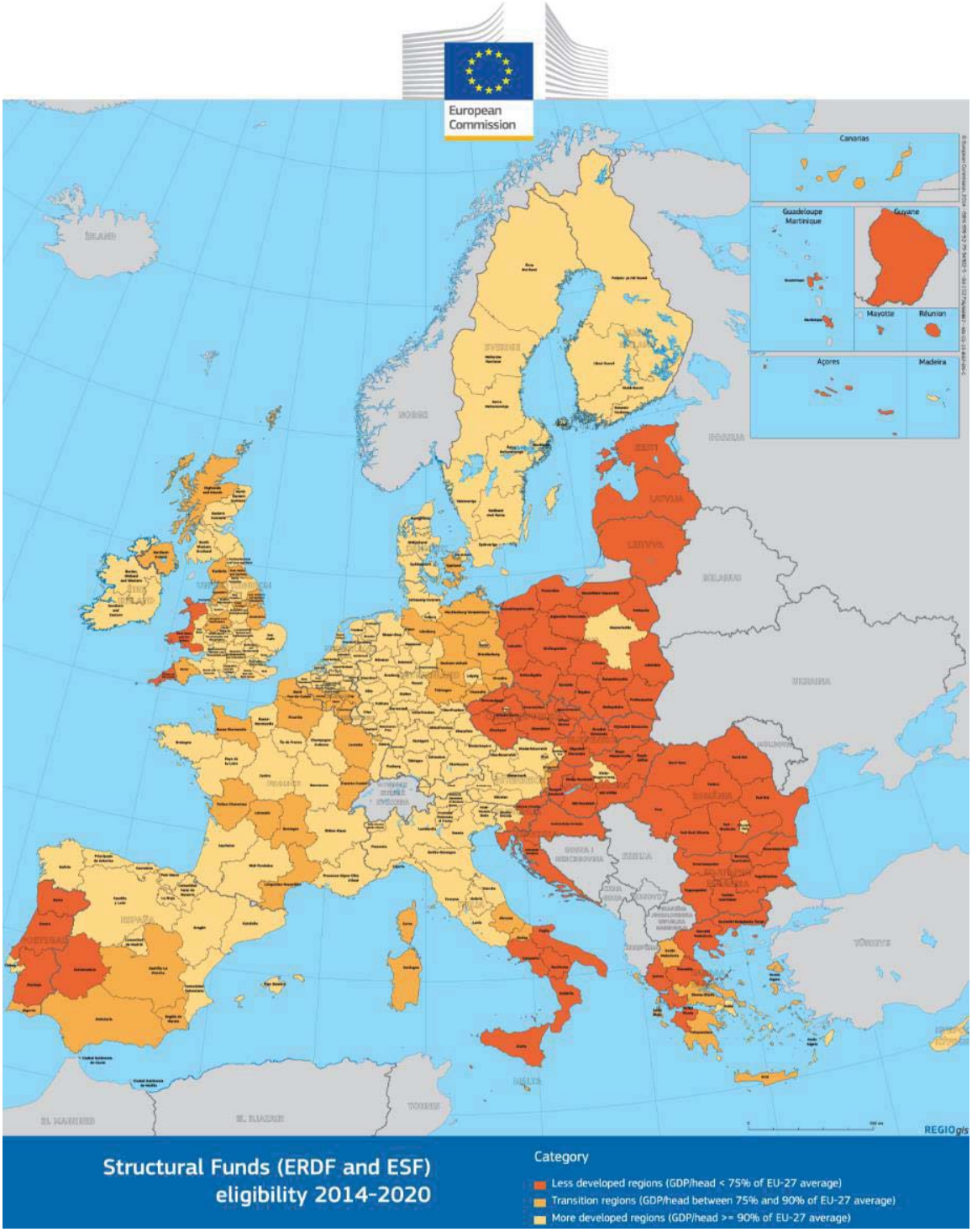


Рис. 3.4. Розподіл регіонів ЄС за рівнем ВВП на душу населення [51]

– менш розвинуті регіони (ВВП<75 % від середнього по ЄС) (червоні);
– перехідні регіони (ВВП від 75 % до 90 % від середнього по ЄС) (помаранчеві);
– більш розвинуті регіони (ВВП>90 % від середнього по ЄС) (жовті).

Розвиток транс'європейських транспортних мереж та проектів екологічної спрямованості в галузі енергетики та транспорту – пріоритет Фонду згуртування (його використовують тільки в державах, де ВВП на душу населення менше 90 % від середнього по союзу). Уцьому бюджеті фонд отримав приблизно 75 млрд євро.

Через Європейський соціальний фонд ЄС буде досягати свої цілі у сфері зайнятості та боротьби з бідністю. ЄСФ може використовуватися в будь-якій країні ЄС залежно від потреб конкретної держави. На період 2014–2020 рр. цьому фонду виділено 74 млрд євро [52].

Розподіл коштів за окремими країнами представлено на рис. 3.4, а за окремими цілями – на рис. 3.5.

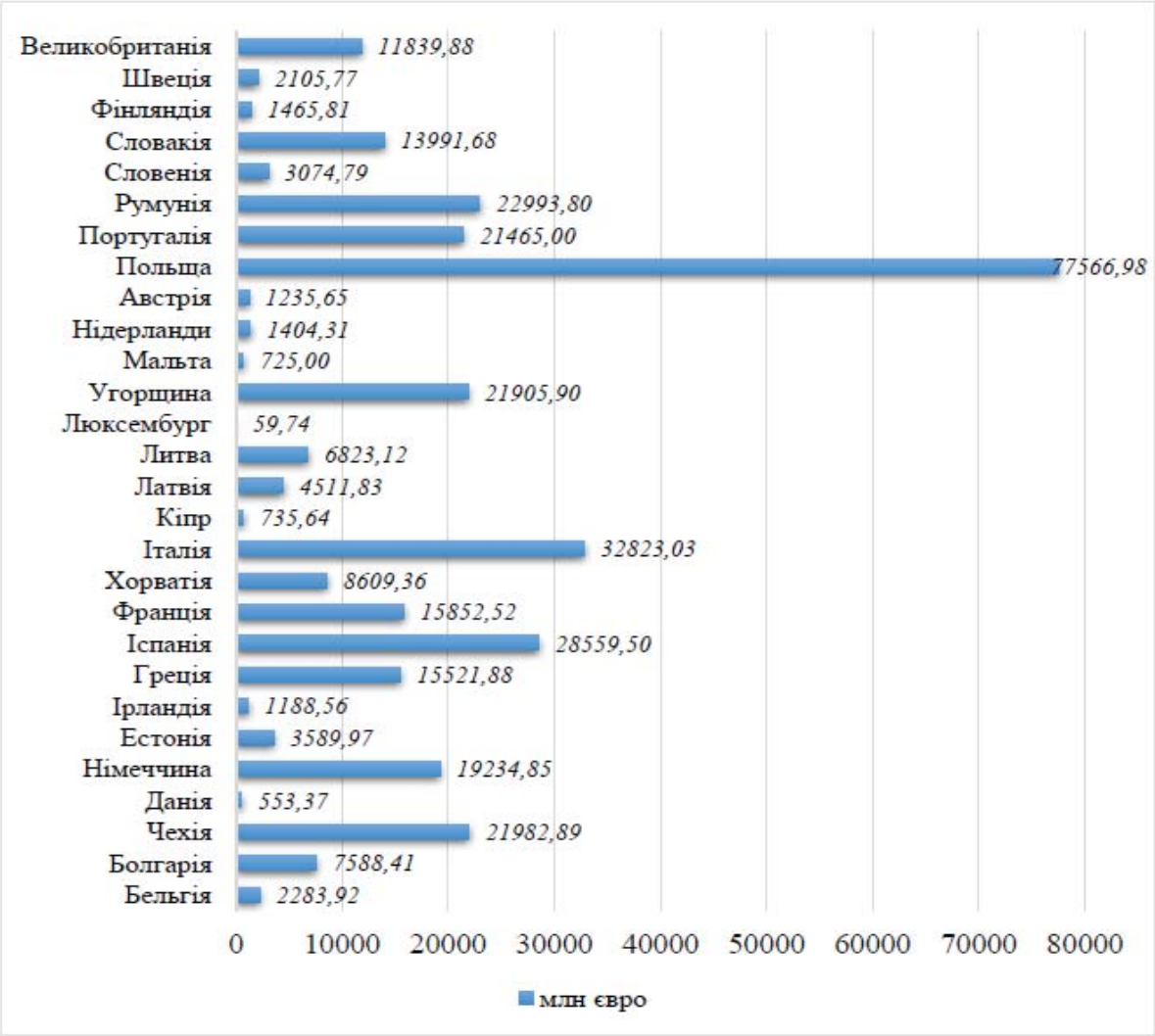


Рис. 3.5. Розподіл бюджетних коштів за країнами в межах Політики згуртування (у млн євро) [50]

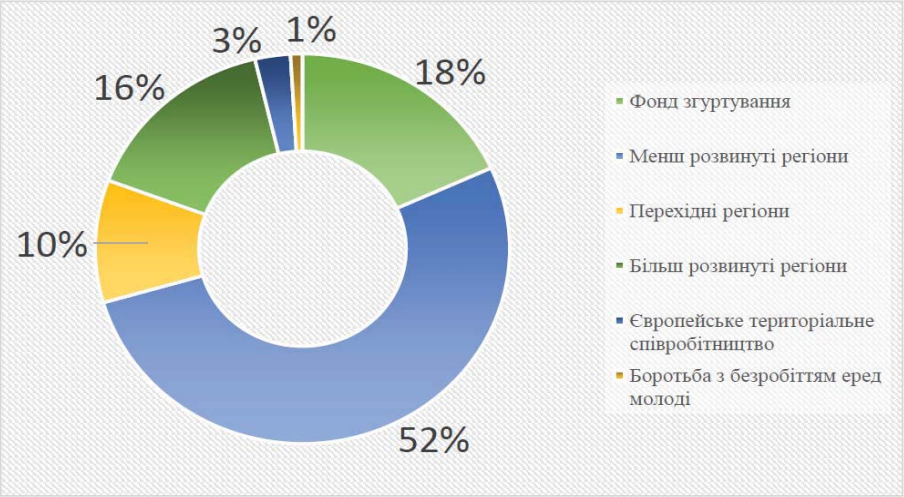


Рис. 3.6. Розподіл бюджетних коштів за цілями в межах Політики згуртування (у відсотках) [50]

У цілому найменш розвинені країни отримають у 2014–2020 рр. 185,37 млрд євро, перехідні країни – 36,16 млрд євро, розвинені – 55,52 млрд євро. На додаток малонаселених і віддаленим районам виділено 1,56 млрд євро, на міжрегіональне розвиток 10,23 млрд євро [46].

Наявність точних, конкретних цілей, здатних відображати різноманітність ситуацій у країнах-членах, а також побудованих на достатньо надійних даних для оцінки прогресу, є підтвердженням сильної та приреченої на успіх стратегії реалізації нової регіональної політики ЄС. У той же час, своєчасні якісні зміни пріоритетних цілей у новій регіональній політиці безумовно свідчать про існування чіткого та якісно спроектованого механізму розробки ідеології Європейської політики регіонів та імплементації її положень у досконало спланованому поетапному плані. Потрібно зауважити, що навіть саме поняття регіональної політики ЄС змінювалося з часом і надалі еволюціонує.

3.5. Політика сусідства з ЄС

Ідея ***Європейської політики сусідства (ЄПС)*** виникла ще в 90-і рр., а в 2003 р. Європейською комісією був схвалений доповідь *«Добросусідство у Великій Європі: Нові межі взаємовідносин із нашими східними та південними сусідами»* [53]. У цьому документі були позначені чотири *основні цілі нової політики*:

– *сприяння соціально-економічному розвитку прикордонних з ЄС регіонів* за допомогою збільшення обсягів торгівлі та інвестиційних потоків, розширення транскордонного спів робітництва у сферах транспорту, енергії, а також залучення їх у поглиблене загальноєвропейське співробітництво;

– *спільна діяльність* у таких областях, як захист навколишнього середовища, охорона здоров'я, профілактика правопорушень і боротьба з організованою злочинністю;
– *забезпечення ефективності та надійного захисту кордонів* від контрабанди, торгівлі наркотиками, організованої злочинності (включаючи міжнародний тероризм) і нелегальної імміграції (включаючи транзитне переміщення);
– організація та проведення акцій місцевого масштабу для населення прикордонних областей [54].

Головною метою ЄПС проголошувалося недопущення появи нових розділових ліній між розширеним Євросоюзом та його новими сусідами, у зв'язку з чим декларувалася завдання побудови з ними «особливих відносин, заснованих на єдності цінностей і спільності інтересів» [55].

Ключовим елементом концепції ЄПС був пункт про те, що відносини з сусідами мали будуватися на взаємному дотриманні загальних цінностей – верховенству закону, дотримання прав людини, включаючи права меншин, принципів ринкової економіки та сталого розвитку [56].

Те, що відбувається у країнах, що межують з ЄС, безумовно впливає і на сам Європейський Союз. У той самий час проблеми, що виникають у сусідніх країнах, подібні до тих, що з ними зіштовхуються країни-члени Євросоюзу. У зв’язку із цим регіональна політика ЄС виступає форумом для вирішення спільних проблем та ключових питань – від прав людини до спільних дій у боротьбі проти змін клімату.

Процвітання, стабільність та безпека у східних і південних країнах-сусідах ЄС становить значний інтерес для кожного.

Таким чином, ЄПС спершу було визначено у ***Комюніке про ширшу Європу*** у березні 2003 року. У документі, зокрема, сказано, що мета ЄПС «запобігти появі нових розмежувальних ліній у Європі та сприяти стабільності і процвітанню в межах та поза межами нових кордонів Союзу». У Комюніке Європейському Союзу пропонується створити зону процвітання і добросусідства — «кола друзів», з якими Європейський Союз матиме тісні, мирні стосунки та співпрацюватиме [59, с. 9].

Європейська політика сусідства (European Neighborhood Policy) виходить за межі стандартних угод про торгівлю та співпрацю, пропонуючи політичну асоціацію, поглиблену економічну інтеграцію, підвищену мобільність і розвиток контактів між окремими людьми різних країн. Двосторонні плани дій, відкриті для будь-якої з країн-учасниць Європейської політики сусідства, які бажають поглибити відносини з ЄС.

3 грудня 2008 року Європейська Комісія оприлюднила повідомлення про ініціативу «Східне партнерство», що заклало нову концептуальну основу для співпраці ЄС з Україною, Молдовою, Білоруссю, Вірменією, Азербайджаном і Грузією [60].

Східне партнерство (Eastern Partnership) доповнює Європейську політику сусідства; воно націлене на покращення політичних і торгівельних відносини між ЄС та кожної з країн-учасниць ініціативи – Вірменією, Азербайджаном, Білоруссю, Грузією, Молдовою та Україною. Водночас робочий документ «Партнерство заради демократії та спільного процвітання» (Partnership for Democracy and Shared Prosperity) підтримує практичні заходи, спрямовані на підтримку демократії в країнах-партнерах південного Середземномор'я [57].

Східне Партнерство (СП) з'явилося унаслідок поступової еволюції політики сусідства ЄС щодо держав Східної Європи та Південного Кавказу і стало першою комплексною ініціативою, впровадженою до системи зовнішніх відносин Євросоюзу, спрямованою на шість держав східного сусідства об'єднаної Європи. Водночас у зв’язку з розбіжностями в підходах держав-членів ЄС до стосунків зі східними сусідами попри початково достатньо новаторські польськошведські пропозиції травня 2008 року (які з’явилися як контрбаланс Союзу для Середземномор’я) остаточний формат ініціативи набув форми найменшого «спільного знаменника» і став спробою мінімалістської відповіді на польські амбіції формування східної політики ЄС. Це зробило СП не таким амбітним, як очікувалося, і суттєво обмежило ефективність спільних заходів у його межах.

Сьогодні концепція ЄПС охоплює шість країн: Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Молдова та Україна, які беруть участь у здійсненні однієї з новітніх стратегій ЄС із зовнішніх зв'язків – Східному партнерстве і Європейской політиці сусідства (ЄПС). З кожною з них, в свій час, за винятком Білорусі, укладено *Угоду про партнерство та співробітництво (УПС)*, яка служить політичною і правовою основою для співпраці. З Росією ЄС веде переговори про стратегічне партнерство [58].

У табл. 3.4 представлено країни-учасниці Європейського інструменту співробітництва.

Діалог між ЄС і кожним з його східних сусідів забезпечується в межах спільних інститутів, створених відповідно до СПС. Найважливіший з них – *Рада співробітництва*. Зв'язки з Росією здійснюються через Постійну раду партнерства.

Таблиця 3.4

Країни-учасниці Європейського інструменту співробітництва

Країни Півдня	Країни Сходу
Алжир Єгипет Ізраїль Йорданія Ліван Лівія Марокко Палестинська автономія *Сирія* ** Туніс	Азербайджан Білорусь Вірменія Грузія Молдова Україна *Росія* *

* особливий статус. Ведуться переговори про Стратегічне партнерство.

** співробітництво призупинено, через політичну ситуацію.

Складено за [58].

Таким чином, ЄПС – це перша єдина політика ЄС стосовно своїх східних сусідів, спрямована на залучення їх у більш тісні і глибокі взаємини (поряд з південним напрямком тієї ж політики для Середземномор'я). Напрям «ЄПС–Схід» охоплює Арменію, Азербайджан, Грузію, Молдову та Україну. ЄПС відкрита також для Білорусі, яка може стати повноправним партнером за умови, що вона зробить переконливі кроки в напрямку демократизації, дотримання прав людини і верховенства закону.

У межах ЄПС кожна держава-партнер, окрім Білорусі, має *План дій*, в якому викладені стратегічні завдання. З Україною ЄС уклав *Угоду про асоціацію, яка прийшла на зміну УПС*. Аналогічная ситуація відбувається і з Молдовою.

Росія не бере участь в ЄПС. Її відносини з ЄС визначаються як Стратегічне партнерство, що узгоджується з ЄПС, але розвивається за іншими каналами, а саме в межах «чотирьох спільних просторів». ЄС і Росія підкреслювали, що в його основі будуть лежати спільні цінності та спільні інтереси. ЄС і Росія прийняли «Дорожні карти» щодо створення таких загальних просторів:

– Загальний економічний простір;
– Спільний простір свободи, безпеки та правосуддя;
– Спільний простір зовнішньої безпеки;
– Спільний простір науки та освіти [58].

Однак переважна більшість проектів призупинена через санкції які запроваджені до РФ, у зв’язку з анексією Криму в 2014 році.

Європейська політика сусідства *відрізняється від потенційного членства в Європейському Союзі* і пропонує сусіднім країнам привілейовані відносини з ЄС, які повинні будуватися на визнанні

спільних цінностей, включаючи демократію, верховенство права, якісне управління і повагу до прав людини, а також принципів ринкової економіки, відкритої, заснованої на правилах справедливої торгівлі, сталого розвитку і зниження рівня бідності.

Рушійною силою європейської інтеграції є політична воля країн-партнерів до проведення внутрішніх реформ і зближення з ЄС. Загалом доводиться констатувати, що східне сусідство ЄС поки що далеко не наближається до бажаного для ЄС рівня «безпеки, добробуту і стабільності». З 2009 р. східні сусіди ЄС були охоплені найбільшою економічною кризою з часів 1990-х років. Середній економічний спад був глибшим, ніж у країнах Західних Балкан, у нових членах ЄС або в Центральній Азії. Стан демократії в цих країнах не демонструє жодних поліпшень. Авторитарні сусіди залишаються авторитарними; тоді як демократичні режими – тендітними і крихкими. Корупція та дисфункціональні судові системи продовжують бути суттєвими викликами в цих країнах [61].

СП пропонує шлях до поступової та часткової інтеграції з ЄС країн-партнерів, ґрунтуючись на їх прогресі у внутрішньому реформуванні, базованому на зміцненні «європейських цінностей» – демократії, прав людини, принципів правової держави тощо. Новизна його двостороннього виміру полягає в тому, що передбачено можливості розвитку відносин, які раніше апробувалися у взаєминах з Україною, усім східним сусідам: угоди про асоціацію, глибокі зони вільної торгівлі, лібералізацію візового режиму, програми комплексного інституційного розвитку тощо. Інструменти, що використовуються у межах багатостороннього виміру (саміт Східного партнерства, Рада міністрів, тематичні платформи, робочі панелі, флагманські ініціативи, Форум громадянського суспільства та Євронест), є цілком новими для регіону [60].

Результати підрахунку *Індексу європейської інтеграції країн Східного Партнерства* ґрунтуються на дослідженні, яке здійснила група з понад 50 експертів з усіх країн Східного Партнерства (України, Молдови, Білорусі, Грузії, Вірменії, Азербайджану) та ЄС.

У межах Індексу розглядають *три основні складові європейської інтеграції*:

– (*Linkage*) глибина й інтенсивність зв'язків із ЄС на різних рівнях (від політичного діалогу й торгівлі до секторальної інтеграції та контактів між людьми);
– (*Approximation*) внутрішні перетворення у країнах Східного Партнерства, які наближують ці країни до стандартів і практик ЄС;
– (*Management*) інституційне забезпечення європейської інтеграції.

Кожна зі складових містить низку секцій, які, у свою чергу, скомпоновано з низки розділів і понад 800 питань та індикаторів [62, с. 6].

На рис. 3.7 представлено розрахунок індексу європейської інтеграції країн Східного Партнерства за складовими у 2013 році [63].

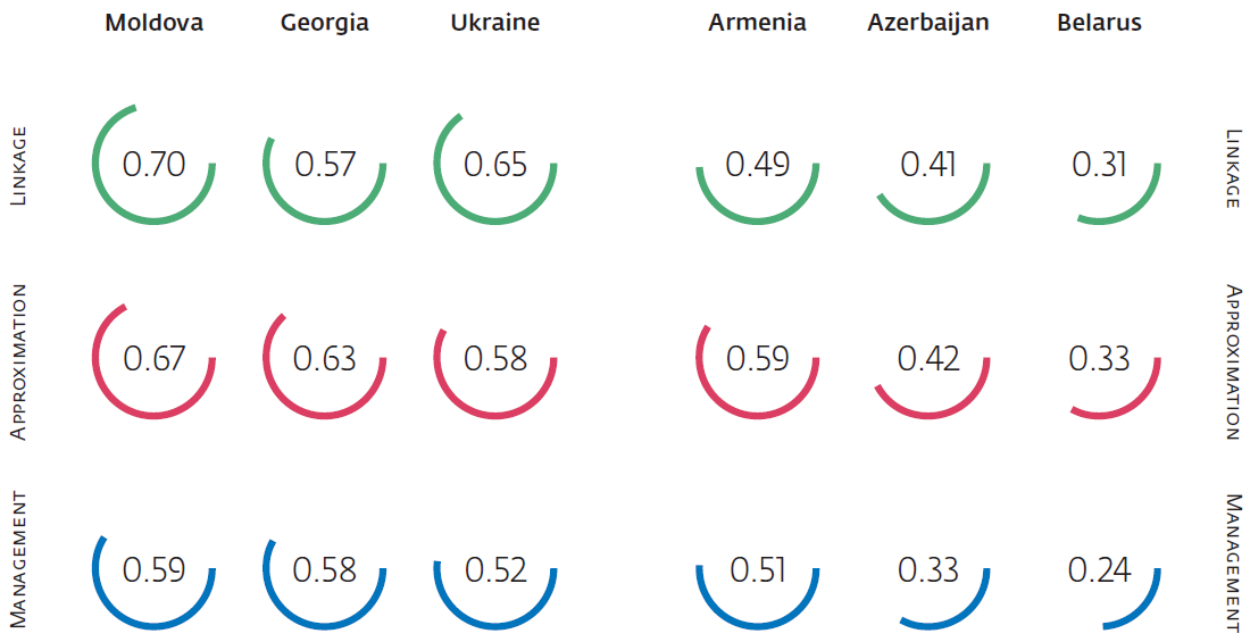


Рис. 3.7. Індекс європейської інтеграції країн Східного Партнерства за складовими у 2013 році [63]

З рис. 3.7 видно, що Україна за показником Європейської інтеграції в 2013 р. посідала третє місце серед країн-учасниць програми, пропустивши вперед Молдову та Грузію. Разом з тим, розрив між першими трьома «місцями» не виглядав надто значним. Проте, якщо порівнювати перше та останнє місце, коливання видаються значними – майже у 2 рази.

Європейський інструмент сусідства (ЄІС) на 2014–2020 рр. прийшов на зміну Європейського інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП), бюджет якого в 2007–2013 рр. склав 11,2 млрд євро. На основі накопиченого на сьогоднішній день досвіду ЄІС буде підтримувати Європейську політику сусідства (ЄПС) і перетворювати рішення, прийняті на політичному рівні, в дії на місцях.

Завдання ЄІС, який діятиме з 2014 по 2020 рр., полягає в тому, щоб упорядкувати фінансову підтримку, зосередити всю увагу на узгоджених політичних цілях і зробити процес розробки програм більш оперативним, цілеспрямованим і, з рештою більш ефективним.

ЄІС ґрунтуватиметься на досягненнях ЄІСП і принесе більш відчутну користь як ЄС, так і його сусідам-партнерам. Бюджет ЄІС на

вказаний період становить 15,433 млрд євро і передбачає більшу частину фінансування для країн-учасниць Європейської політики сусідства через низку програм [58].

«Новий» європейський інструмент сусідства (ЄІС) має такі цілі:

1. *Просування прав людини та основних свобод*, верховенства права, рівності, стійкої демократії, сумлінного управління і процвітаючого громадянського суспільства.

2. *Поступова інтеграція у внутрішній ринок ЄС і розширення співробітництва*, в т. ч. за допомогою гармонізації законодавства та регулятивної конвергенції, створення організаційної інфраструктури та інвестицій.

3. *Створення умов для надійно керованої мобільності громадян і стимулювання контактів між людьми* (Більшість українців – 77 % – ще не відвідували жодну з країн ЄС. Це означає, що є великий потенціал для підвищення рівня мобільності між громадянами України та ЄС [62]).

4. *Підтримка розвитку, скорочення масштабів бідності, внутрішня економічна, соціальна і територіальна згуртованість*, розвиток сільських районів, боротьба зі зміною клімату та реагування в надзвичайних ситуаціях.

5. *Сприяння зміцненню довіри* та інші заходи, які посилюють безпеку і сприяють запобіганню та врегулюванню конфліктів.

6. *Активізація субрегіонального, регіонального співробітництва* та співпраці між усіма країнами Сусідства, а також *прикордонної взаємодії*.

Надання підтримки через ЄІС відбувається через *програми* трьох типів:

– *двосторонні програми*, що передбачають підтримку однієї країни-партнера;
– *багатонаціональні програми*, які вирішують проблеми, спільні для всіх або декількох країн-партнерів, а також через регіональне та субрегіональне співробітництво між двома або більшою кількістю країн-партнерів;
– *програми прикордонного співробітництва* між державами-членами ЄС та країнами-партнерами, реалізовані уздовж загальних зовнішніх кордонів цих країн з ЄС (включаючи Росію) [64].

Програми транскордонного співробітництва (ТКС) Транскордонна співпраця на зовнішніх кордонах ЄС є ключовим пріоритетом як для Європейської політики сусідства, так і для Стратегічного партнерства ЄС з Росією. Прийняття Інструменту європейського сусідства і партнерства (ІЄСП) значно збільшило обсяг транскордонного співробітництва та кількісно, і якісно.

Допомога Співтовариства для транскордонного співробітництва ІЄСП впроваджується через ***спільні операційні програми***. Кожна спільна операційна програма повинна описувати цілі, пріоритети і заходи. Зокрема, кожна спільна операційна програма включає перелік прийнятних територіальних одиниць, можливі суміжні регіони, де можуть відбуватись проекти, що фінансуються цією програмою; встановлює правила участі в програмах суміжних регіонів; пріоритети і заходи; склад Спільного моніторингового комітету та інші питання імплементації кожної конкретної програми.

Транскордонне співробітництво має за *мету*:

– сприяти економічному та соціальному розвитку в регіонах по обидва боки спільних кордонів;
– вирішити спільні проблеми у таких сферах, як навколишнє середовище, охорона здоров'я, запобігання та боротьба з організованою злочинністю;
– збільшити ефективність та безпеку кордонів;
– сприяти транскордонній «міжлюдській» співпраці на місцевому рівні.

Дві *основні категорії програм* будуть запроваджені, відповідно до ТКС ІЄСП – програми, що охоплюють спільні сухопутні кордони чи короткі морські перетини, і програми, які охоплюють морські басейни [59].

Так, наприклад, в період 2014–2020 рр. Європейський Союз профінансує *Спільну Операційну Програму Румунія–Україна*, через Європейський Інструмент Сусідства (ЄІС).

Програма адресована на область на кордоні між Румунією та Україною і внесе свій вклад для досягнення загальної мети Європейського Інструменту Сусідства: еволюція в бік області процвітання та добросусідства, здійснена завдяки діям співпраці в прикордонній зоні на користь членам-державам і членам-ЄС, які є сусідами на кордоні.

Території Програми складаються з:

– *Румунія*: повіти: Сату-Маре, Марамуреш, Ботошань, Сучава, Тулча;
– *Україна*: області: Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Одеська.

Фінансування ЄС для цієї програми – 60 млн євро.

Обидві країни повинні забезпечити мінімальне співфінансування 10 % від вкладу ЄС.

Процес підготовки Спільної Операційної Програми Румунія–Україна триває. Були створені спільні органи призначені для виявлення загальних пріоритетів для розвитку тих двух країн у прикордонній зоні, а також список основних інфраструктурних проектів, які будуть прикріпленні до програми [65].

У майбутні роки відносини будуть регулюватися на підставі двох основних принципів, внаслідок чого вдасться домогтися більш відчутної користі для ЄС і його партнерів з регіону Сусідства: стимули і посилена підтримка тих, хто демонструє кращі результати, та диференціація за потребами кожної країни, її прагненням і прогресу у сфері реформ [64].

Підбиваючи підсумок у розгляді питання політики сусідства можна погодитись з такою думкою: «ЄС потребує перегляду концепції СП за кількома напрямами:

– по-перше, він має замислитися над тим, *які реальні стимули* спільнота може запропонувати своїм східним сусідам;
– по-друге, для того щоб сприяти змінам, ЄС потребує партнерів всередині східноєвропейських держав, тому він зацікавлений у *підтримці консолідації проєвропейських сил* у цих державах;
– по-третє, *не варто недооцінювати можливості російського впливу в регіоні*, оскільки демократизація та інтеграція східноєвропейських країн із ЄС і неминуча конфронтація з Росією – це елементи одного процессу [61]».

Запитання для самоконтролю

1. Які основні угоди регулюють європейську інтеграцію?
2. Які причини викликали європейську інтеграцію? Чому була створена Рада Європи (1949 рік)?
3. Які основні положення Паризького договору (1951 рік)? Які основні угоди були укладені в процесі створення Європейського Співтовариства?
4. Що означають процеси розширення і поглиблення?
5. Наведіть основні етапи на шляху до Європейського Союзу (Єдиний Європейський Акт (1986 рік), Маастрихтський договір (1992 рік))
6. Які чотири свободи та три стовпа ЄС? Надайте їм характеристику
7. Охарактеризуйте політику розширення ЄС з моменту створення і до теперішнього часу?
8. Якими були початки і етапи економічної та валютної інтеграції в ЄС? Яким був шлях до спільного ринку?
9. Які основні положення Договору про Європейське Економічне Співтовариство (1957 р., Римський договір)?
10. Охарактеризуйте створення Економічного та Валютного Союзу і створення Європейської Валютної Системи.
11. Наведіть характеристику третього етапу створення Економічного та Валютного Союзу: введення євро, інтеграція фінансових ринків, подолання фінансової кризи 2008–2009 роки.
12. Який механізм роботи Європейського Союзу? Охарактеризуйте інституціональний трикутник: функції і взаємодія Ради ЄС, Європарламенту та Єврокомісії.

13. Які внутрішня структура, правові основи функціонування, функції і організація роботи Європейську Раду як вищий політичний орган ЄС?

14. Які внутрішня структура, правові основи функціонування, функції і організація роботи Європейського Парламенту?

15. У чому призначення, завдання і функції Уповноваженого з прав людини (Омбудсмена) Європейського Парламенту?

16. У чому полягає розподіл функцій між Європейською Радою і Європейським Парламентом?

17. Які внутрішня структура, правові основи функціонування, функції і організація роботи Ради Європейського Союзу?

18. Які внутрішня структура, правові основи функціонування, функції і організація роботи Європейської Комісії?

19. Які внутрішня структура, правові основи функціонування, функції і організація роботи Європейського Суду?

20. Які правові основи функціонування, функції і організація роботи Суду загального призначення?

21. Які правові основи функціонування, функції і організація роботи Суду Аудиторів ЄС?

22. Які основні задачі і функції допоміжних органів ЄС?

23. У чому полягали проблеми, які гальмували укладання Європейської Конституції?

24. Які основні положення Стратегії розвитку ЄС «Європа–2020»?

25. У чому полягає спільна політика з науково-технічних досліджень ЄС? Охарактеризуйте стратегію і програму розвитку науково-технічної політики ЄС до 2020 року.

26. Які основні цілі, звання і програми визначені в межах «Горизонт–2020»?

27. Який зміст і основні заходи спільної промислової політики і підтримки підприємництва в ЄС до 2020 року?

28. Який зміст і основні заходи спільної енергетичної політики ЄС до 2020 року?

29. Який зміст і основні заходи спільної транспортної політики ЄС до 2020 року?

30. Який зміст і основні заходи спільної сільськогосподарської політики ЄС до 2020 року?

31. У чому сутність і основні заходи спільної торговельної політики ЄС до 2020 року?

32. У чому полягає сутність понять регіон та субсидіарність?

33. Яка послідовність еволюції регіональної політики в ЄС?

34. У чому полягає інституціоналізація принципу субсидіарності в регіональному розвитку ЄС?

35. У чому полягає сутність поняття регіональна політика? Які існують відмінності та альтернативи у визначенні цього поняття?

36. Які відмінності існують у формуванні політики сусідства до 2007–2013 рр. та нової політики сусідства ЄС у 2014–2020 роки?

37. У чому полягає причини виникнення Політики сусідства ЄС як явища?

38. Чи можливо порахувати індекс європейської інтеграції країн Східного Партнерства? Аргументуйте свою відповідь.

39. Які цілі переслідує «новий» інструмент європейського сусідства?

40. У чому полягають цілі та зміст транскордонного співробітництва в межах політики сусідства ЄС?

Література

Використана література

1. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія / С. В. Беренда. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.

2. Казімір Р. Історія Європейської Інтеграції : Від декларації Шумана до розширення на Схід [Електронний ресурс] / Р. Казімір; пер. з англ. І. Андрейко, А. Максимук. – Перемишль: Парламент Молоді, 2003. – Режим доступу : http://www.youth.crimeastar.net /.../ index5.html.

3. Monnet J. A ferment of change / J. Monnet // Journal of Common Market Stadies. Vol. 1. – 1963 p. 204–211.

4. Mitrany D. The functional theory of politics / D. Mitrany // Published on behalf of] London School of Economics & Political Science [by] M. Robertson. – 1975. – 294 p.

5. Фонтейн П. Європа у 12 уроках : пер. з фр. / П. Фонтейн. – К. : Компанія ЛІК, 2005. – 56 с.

6. Pelkmans J. European integration : Methods and economic analysis / J. Pelkmans. – 3-edition. – Edinbourgh Gate : Pearson Education Limited, 2006. – 480 p.

7. Європейський Союз : словник-довідник / [ред.-упоряд. М. Марченко]. – К. : К.І.С., 2006. – 140 с.

8. Towards the Enlarged Union : Strategy Paper and Report of the European Commission on the progress towards accession by each of the candidate countries / Commission of the European communities. – Brussels, 2002. – 105 p.

9. Babetskaia-Kukharchuk O. A. Does accession process overlap with transition Process: the role of the acquis communautaire in the institutional development of transition countries / O. A. Babetskaia-Kukharchuk – M. : State University, Higher School of Economics, 2005. – 24 p. – (Working paper WP2/2005/01).

10. Грущинська Н. М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України : монографія / Н. М. Грущинська. – К. : Видавець Корбуш, 2008. – 232 с.

11. Основні елементи Договору про реформу ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ України : офіц. сайт. – Режим доступу : http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua /publication/content / 19082.htm.

12. Беренда С. В. Экономическая эффективность вступления Украины во Всемирную торговую организацию / С. В. Беренда // Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2001. – № 530. – С. 14-17.

13. Рєзніков В. В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України : монографія / В. В. Рєзніков. – Х. : Екограф, 2011. – 168 с.

14. Теорія міжнародних відносин (курс лекцій – підручник on-line) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ruthenia.info / 15.01.2011.

15. Горюнова Є. О. Євроінтеграція : навчальний посібник / Є. О. Горюнова. – К. : Академвидав, 2013. – 224 с.

16. Battle for seats: which countries will have to give up MEPs in 2014? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20130214STO05853/html/Battle-for-seats-which-countries-will-have-to-give-up-MEPs-in-2014

17. Волес В. Творення політики в Європейському Союзі / В. Волес, Г. Волес // пер. з англ. Р. Ткачук. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 871 с.

18. Повідомлення Європейської Комісії. «Європа 2020». Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minjust.gov.ua/file/31493.

19. Клинова-Дацюк Г. Д. Україна та інтеграційні процеси в сучасній Європі : навчальний посібник / Г. Д. Клинова-Дацюк. – Рівне : НУВГП, 2012. – 189 с.

20. Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу / пер. з англ.. Н. Мусис. – К. : К. І.С., 2005. – 466 с.

21. Сьома Рамкова Програма Європейського Союзу з науково-технологічного розвитку на 2007–2013 рр. (7РП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cordis.europa.eu/fp7/.

22. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ceasc-bw.com/products/gorizont-2020/.

23. Пріорітети програми «Горизонт–2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fp7-ncp.kiev.ua/assets/Horizont_2020 / HORIZON2020 priorities.pdf.

24. Біла книга Європейської Комісії – Транспорт. План розвитку Єдиного європейського транспортного простору – На шляху до конкурентоспроможності та ресурсоефективності транспортної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.transport-ukraine.eu/sites/default/files/white_book_ transport _2050_ukr_0.pdf.

25. Основні пріоритети Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amdi.org.ua / uk/home/amdi-news/21-news/300-the-main-priorities-of-the-common-agricultural-policy-cap-of-the-eu.html.

26. Іщук С. І. Регіональна економіка: Теорія. Методи. Практика : підручник / С. І . Іщук, О. В. Гладкий. – К. : Знання, 2013. – 447 с.

27. Мирна Н. В. Європейський союз: правові та інституціональні засади політики регіонального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2014-1/doc/4/03.pdf.

28. Європейський Союз : Консолідовані договори. – К. : Port-Royal, 1999. – 207 с.

29. Рудік О. М. Вироблення політики та ухвалення рішень в ЄС / EU Policymakingand Decision-making : навчальний посібник / О. М. Рудік ; за заг. ред. М. Бойцуна, Я. Мудрого. – К. : Міленіум, 2009. – 278 с.

30. Правова та інституційна основи Європейського Союзу : підручник / А. І. Грицяк, В. В. Говоруха, В. Ю. Стрельцов. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. – 620 с.

31. Regions and local development. European Commission – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/policies

32. Федонюк С. В. Європейська інтеграція : навчальний посібник / С. В. Федонюк. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2011. – 760 с.

33. Сергеева Н. Стратегия–2020. Торопись не спеша / Н. Сергеева [Електронний ресурс]. – ИноСМИ.ru, 2010. – Режим доступу: http://inosmi.ru/europe.

34. Мікула Н. Єврорегіони на внутрішніх кордонах ЄС [Електронний ресурс] / Н. Мікула. – Режим доступу : http://znc.com.ua/ukr/publ/book/book-mikula-2003/book-mikula-2003-p042-055.pdf.

35. Practical Guide to Cross-border Cooperation. European Commission. Third Edition. – 2000. – 216 p.

36. Успішна Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uspishnaukraina.com.ua/ru/analitics/4/31.html

37. Pierret. G. The original role of the CPMR in the birth of the AER//Regions of Europe. – 1995. – №10. – P. 8.

38. Pujol, J. Ten years since the founding of the Assembly of European Regions // Regions of Europe. – 1995. – № 10. – P. 2.

39. Студенніков І. Міжрегіональне співробітництво як чинник процесу європейської інтеграції та інструмент регіонального розвитку // Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України / за ред. С. Максименка. – К. : Логос, 2000. – С. 98–137.

40. Основы Европейской хартии местного самоуправления. методическое пособие / Европейская сеть учебных заведений по подготовке кадров для местных и региональных властей. – М., 1999.

41. Їжак О. Принцип субсидіарності ЄС і межі його застосування в Україні [Електронний ресурс] / О. Їжак – Режим доступу : http://www.db.niss.gov.ua/docs/polmil/185.htm.

42. Марченко М. Н. Право европейского союза. Вопросы истории и теории : монография / М. Н. Марченко, Е.М. Дерябина. – М. : Проспект 2010. – 308 с.

43. European Council of Edinburgh, 11–12 December 1992. Presidency Conclusions. Annex 1. Agency Europe. Special Edition. 5787 BIS. 13/14 December 1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europarl.europa.eu/summits/edinburgh/default_en.htm

44. Посібник з транскордонного співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.eu.prostir.ua/data?t=1&q=453.

45. Євроглоссарій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// europa.dovidka.com.ua/s.html.

46. Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee of the Regions A Budget for Europe 2020. – Part II : Policy fiches [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: http: //ec.europa.eu.

47. Сергеева Н. Европа 2020 [Електронний ресурс] / Н. Сергеева. – ИноСМИ.ru, 2011. – Режим доступу : http://inosmi.ru/europe.

48. Токарчук О. В. Соціально-економічна сутність поняття «регіон» / О. В. Токарчук // тези III Междунар. науч.- практ. конф., 3–15 березня 2007 р. – Днепропетровск : Наука и образование, 2011.– С. 3–5.

49. Малиновський В. Концептуалізація поняття «регіон» / В. Малиновський // Схід. – 2013. – № 8(21). – С. 19–32.

50. Cohesion Policy 2014 – 2020 [Електронний ресурс]. – Regional Policy – Inforegio, 2014. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy.

51. Landabaso M. Learning regions in Europe: theory and practice / M. Landabaso [Електронний ресурс]. – London: University of London, 2014 – Режим доступу: http://www.deu.edu.tr.

52. Financial Instruments of Cohesion Policy 2014-2020 [Електронний ресурс]. – Regional Policy – Inforegio, 2014. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy.

53. Wider Europe – Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/world/enp/pdf /com03_104_en.pdf

54. Доклад Комиссии. Внедрение нового механизма установления добрососедских отношений [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rnsc. leontief.ru/rus/PDF/R-Com.pdf.

55. Европейские страны постсоветского пространства в контексте отношений РФ–ЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.ieras.ru/newsl2.htm.

56. Восточное направление политики соседства ЕС / И. Ф. Селиванова // Россия и современный мир. – 2008. – № 2. – С. 97-111.

57. Представництво ЄС в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine /key_eu_policies/ regions/ index_uk.htm.

58. ЕС и восточные соседи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.enpi-info.eu/maineast.php?id =606&id_type= 2&lang_id=471.

59. Інструмент європейського сусідства і партнерства — нові можливості для України / під ред. Н. Андрусевич. – Львів, 2008. – 160 с.

60. *Communication* from the Commission to the European Parliament and the Council «Eastern Partnership» [Електронний ресурс] / European Commission. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/external_relations/ eastern.docs/com08_823_en.pdf.

61 Сидорук Т. В. П'ять років східного партнерства ЄС: результати та перспективи / Т. В. Сидорук // Стратегічні пріоритети. №1 (30). – 2014. – С. 175-180.

62. Індекс європейської інтеграції країн Східного Партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eap-index.eu/sites/default/files/EaP20Index20201320-20Ukrainian20leaflet.pdf.

63. European Integration Index 2013 for Eastern Partnership Countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eu.prostir.ua/library/ 259134.html.

64. Neighbourhood Info Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.enpi-info.eu/files/publications/ENI20Leaflet_RU.pdf.

65. Програма для транскордонної співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ro-ua-md.net/uk/.

Рекомендована література

1. Аракелян М. Р. Право Європейського Союзу : підручник / М. Р. Аракелян, М. Д. Василенко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Нац. ун-т «Одес. юрид. акад.» : Фенікс. – 2012. – 390 с.

2. Баймуратов М. О. Модифікації державного суверенітету в умовах европейської інтеграції в контексті взаємовідносин Європейського Союзу з державами-членами : монографія / М. О. Баймуратов, Ю. С. Хоббі. – Суми : Університет. кн., 2013. – 300 с.

3. Європейський Союз і Україна: особливості взаємовідносин на сучасному етапі / НАПрН України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування. – Х. : Оберіг, 2012. – Вип. 1. – 76 с.

4. Європейський Союз: економіка, політика, право : енцикл. слов. / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : ВПЦ «Київ. ун-т», 2011. – 368 с.

5. Історія европейської інтеграції від Римської імперії до Європейського Союзу : монографія / НАПрН України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування ; за заг. ред. І. В. Яковюка. – К. : Ред. журн. «Право України» ; Х. : Право, 2013. – Вип. 14. – 208 с.

6. Кордон М. В. Європейська та євроатлантична інтеграція України : навчальний посібник / М. В. Кордон. – 2-ге вид. – К. : Центр учб. л-ри., 2010. – 172 с.

7. Череп А. В. Інтеграція України в ЄС: навчальний посібник / К. С. Брутян, А. В. Чугаев, К. С. Брутян. – Кривий Ріг : Діоніс. 2013. – 478 с.

8. Чугаев О. А. Валютна інтеграція в Європейському Союзі : навчальний посібник / О. А. Чугаев ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т міжнар. відносин. – К. : Київ. ун-т, 2010. – 191 с.

9. Яковюк І. В. Правові основи інтеграції до ЄС: загальнотеоретичний аналіз : монографія / І. В. Яковюк ; Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – Х. : Право, 2013. – 760 с.

Розділ 4
ПЕРЕДУМОВИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ УКРАЇНОЮ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Ключові слова: потенціал регіональних об'єднань, асиметрія Угоди про Асоціацію України з ЄС, компаративні переваги, зона вільної торгівлі, митний союз, регіональна економічна інтеграція.

4.1. Порівняння потенціалу найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті
4.2. Основні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС і ЄврАзЕС
4.3. Поглиблення інтеграції України з ЄС
4.3.1. Розвиток співробітництва України з ЄС
4.3.2. Асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС
4.3.3. Етапи введення в дію Угоди про Асоціацію України з ЄС
4.4. Розвиток співпраці України з СНД/ЄврАзЕС
4.4.1. Формування Євразійського економічного співтовариства ЄврАзЕС
4.4.1. Співробітництво України з пострадянськими країнами
4.4.2. Асиметрія умов співпраці України з країнами СНД/ЄврАзЕС
4.5. Порівняння форм регіональної економічної інтеграції України

4.1. Порівняння потенціалу найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті

Проблема інтеграційної взаємодії сьогодні є вкрай актуальною. Економічні інтереси України вимагають чіткого визначення економічних переваг і втрат, а також можливостей та загроз від участі в тому чи іншому інтеграційному угрупуванні. Вказані дослідження сфокусовані на проблемі вибору між асоціацією з ЄС та співробітництвом з країнами Митного союзу в межах Євразійського економічного співтовариства (МС ЄврАзЕС) [1].

Інституційну основу та подальшу траєкторію процесів інтеграції багато в чому визначає СОТ. Принципи, які закладені в результатах Уругвайського раунду переговорів у межах СОТ визначають фундаментальні правила в міжнародній торгівлі, що визначають можливість створення зон вільної торгівлі, митних союзів та інших інтеграційних об'єднань. Так, рішення Балійської міністерської

конференції СОТ наприкінці 2013 р. з приводу затвердження положень Дохійського ранду перемовин тільки підтверджують намагання спростити митні та інші бюрократичні процедури у міжнародній торгівлі. У свою чергу, будь-яка країна-член СОТ не може в односторонньому порядку трактувати ці правила у власний спосіб. Кожна країна-член СОТ приєдналась до цієї організації на своїх умовах. Наприклад, умови підписання Україною угоди з СОТ значно відрізняються від умов приєднання Російської Федерації [2].

Важливо підкреслити, що для кожної окремої країни йдеться не про правила СОТ, а про умови, в першу чергу, це стосується тарифної складової зовнішньої торгівлі – рівня тарифного захисту внутрішнього ринку. Нетарифна компонента умов приєднання країн до СОТ має складний характер, що пов'язано з великою кількістю нетарифних заходів (більш ніж 100), а також складною процедурою їх реалізації та відмінністю у трактуваннях. Саме нетарифна компонента умов створює найбільшу непередбачуваність та складність економічного аналізу ефектів економічної інтеграції.

До того ж, сучасні погляди на економічну інтеграцію однозначно відходять від розгляду фактору територіальної близкості як ключової умови інтеграції та наводять приклади утворення зон вільної торгівлі між, наприклад, Мексикою та ЄС, Південною Кореєю і ЄС тощо.

Дискусійними питаннями є також твердження про домінуючу роль історичного фактору в економічній інтеграції країн, а також про вплив масштабів економік та рівня економічного розвитку на організацію та розвиток інтеграції взагалі. Наприклад, взаємна торгівля в країнах ЄС складає більше 60 %, в країнах Північноамериканської зони вільної торгівлі – приблизно 40 %, а в той же час, всередені новоствореного митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану існують величезні диспропорції у взаємній торгівлі. Так, товарообіг між Білоруссю і Казахстаном становить лише 1 % від загального товарообігу всередині всього об'єднання, а решта 99 % – це російсько-білоруська та російсько-казахська торгівля [3]. Якісно торгівля також відрізняється: в країнах цього митного союзу вона має здебільшого міжгалузевий характер, в якій переважає первинний сектор, що створює конфлікт інтересів між учасниками взаємодії (тобто економіки до певної міри не доповнюють одна одну, а скоріш є конкерентами). Крім того, внаслідок гіперактивної політики Російської Федерації у сфері імпортозаміщення поглиблюються проблеми подальшого міжгалузевого розподілу праці – посилюються процеси автономізації, а не кооперації та спеціалізації в межах вказаного МС.

Таким чином, для визначення з вибором напрямку інтеграції України розглянемо основні фактори її можливої економічної інтеграції.

Сьогодні на євразійському просторі активно діють три геополітичні гравці: ЄС, Китай і Росія, які мають наміри відігравати й надалі

важливу роль у сучасній світовій архітектурі. При цьому роль і місце ЄС на євразійському та світовому просторах є достатньо чітко визначеною. Росія і Китай тільки вступили у боротьбу за геополітичне домінування та відновлення власних ролей як великих держав. З цією метою, починаючи з 2010 р., Китай створює зону вільної торгівлі з АСЕАН (CAFTA), яка є третьою за величиною у світі. На противагу цьому Російська Федерація створила митний союз у складі: Росія, Білорусь і Казахстан, а з 1 січня 2015 року почав функціонувати Євроазійський економчний союз (ЄврАзЕС).

У табл. 4.1 представлено аналіз географічного положення України та країн ЄврАзЕС і ЄС та довжини їх сухопутних кордонів.

Україна не має спільних кордонів з Китаєм й членами АСЕАН, тому вона співпрацює з ними на основі двосторонніх договорів.

Таблиця 4.1

Характеристика географічного положення країн-учасниць ЄврАзЕС, ЄС і України

Держава	Суміжні держави	Довжина сухопутного кордону	
		км	%
Росія	Україна	1576,0	7,8
	країни МС	7805	38,8
	у т. ч. Казахстан	6846	34,1
	Білорусь	959	4,7
	країни ЄС	2363,5	11,8
	у т. ч. Литва	280,5	1,4
	Польща	232,0	1,2
	Латвія	217,0	1,1
	Естонія	294,0	1,5
	Фінляндія	1340,0	6,6
	Китай	3645	18,1
Разом		20102,5	100
Казахстан	країни МС	6846	57,0
	у т. ч. Росія	6846	57,0
	країни ЄС	–	–
	Китай	1533	12,8
Разом		12012,0	100
Білорусь	країни МС	954	31,0
	у т. ч. Росія	959	31,0
	країни ЄС	1248	40,3
	у т. ч. Польща	605	19,5
	Литва	502	16,2
	Латвія	141	4,6
	Україна	891	28,86
	Китай	–	–
Разом		3098	100

Закінчення табл. 4.1

Україна	країни МС	2467	52,9
	у т. ч. Росія	1576	33,8
	Білорусь	891	19,1
	країни ЄС	1257	27,0
	у т. ч. Румунія	531	11,4
	Угорщина	103	2,2
	Словаччина	97	2,1
	Польща	526	11,3
	Китай	–	–
Разом		4663	100

Складено за [4; 5].

З країнами, які входять у ЄС та МС, Україна має спільні кордони, тому вона, виходячи з географічного положення, може бути повноцінним учасником цих інтегрованих об'єднань. Україна має більшу довжину сухопутного кордону з країнами МС (52,9 %), ніж з країнами ЄС (27,0 %). Серед країн-учасниць МС найдовший сухопутний кордон Україна має з Росією – 33,8 % та Білоруссю – 19,1 %.

Окрім географічного положення, важливим фактором, який впливає на інтеграційні процеси країн світу, є цивілізаційний. Аналіз цього фактору, на основі даних щодо національного та конфесіонального складу населення України та країн-учасниць МС, представлено в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Національна і конфесіональна структура населення країн-учасниць МС і України

Держава	Національна структура		Конфесіональна структура	
	Етнічна група	Питома вага, %	Конфесії	Питома вага, %
Росія	росіяни	79,8	православні	30 – 40
	українці	2,0	мусульмани	10 – 13
	казахи	0,5	протестанти	0,7
	білоруси	0,6	католики	0,2
Білорусь	білоруси	81,2	православні	80,0
	росіяни	11,4		
	українці	2,4		
	поляки	3,9		
Україна	українці	77,8	православні усіх патріархатів	83,7
	росіяни	17,3	греко-католики і католики	10,2
	білоруси	0,6	протестанти	2,2
	болгари	0,4		
	угорці	0,3		

Закінчення табл. 4.2

Україна	румуни	0,3	протестанти	2,2
	поляки	0,3		
Казахстан	казахи	53,4	мусульмани	47
	росіяни	30,0	православні	44
	українці	3,7	протестанти	2
	німці	2,4		

Складено за [4; 5].

Більшість населення України сповідує православ'я, як і населення Росії та Білорусі. Навіть у Казахстані чисельність православних складає 44 % населення.

Країни ЄС неоднорідні за конфесіональним складом. У Бельгії, Італії, Іспанії, Литві, Франції, Словаччині тощо. переважають католики (від 60 до 90 % населення). У таких країнах, як Данія, Велика Британія, Німеччина переважають протестанти різних напрямів. Чисельність православних в країнах ЄС незначна, найбільша їх кількість припадає на країни Східної Європи.

Як країни МС, так і ЄС неоднорідні за національним складом. Проте більший відсоток українців мешкає на території країн-учасниць МС: у Білорусі – 2,4 %; Росії – 2,0 %. У країнах ЄС українці, в основному, тимчасово працюють.

Таким чином, Україна належать до *східноєвропейського типу цивілізації*, Росія – до євразійського, а більшість країни ЄС – до західноєвропейського. Ці типи цивілізацій розвиваються різними темпами. Інститут економічних стратегій РАН [6] провів оцінку динаміки розвитку локальних та глобальної цивілізації на базі таких факторів: первинні (демографічний та енергоекологічний), шкала оцінки – до 250 балів; техніко-економічні (технологічний, структурно-економічний, фактор глобалізації) шкала оцінки – до 400 балів; зовнішні (геополітичний, фактор духовної сфери, фактор циклічної динаміки), шкала оцінки – до 350 балів. Результати прогнозів за двома сценаріями розвитку – інерційним та інноваційно-проривним узагальнено в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Оцінка динаміки розвитку цивілізацій за факторами

Цивілізація	Рік						
	2000	2020		2030		2050	
		1	2	1	2	1	2
1	2	3	4	5	6	7	8
Західноєвропейська							
<u>первинні фактори</u>	180	150	165	140	165	130	160

Продовження табл. 4.3

1	2	3	4	5	6	7	8
у тому числі:							
демографічні	120	100	110	90	105	80	95
енергоекологічні	60	50	55	50	60	50	65
техніко-економічні фактори	350	325	350	325	365	310	365
у тому числі:							
технологічні	135	125	135	125	135	120	135
структурно-економічні	130	120	130	120	135	115	135
глобалізації	85	80	90	80	95	75	95
зовнішні фактори	250	245	260	255	280	250	285
у тому числі:							
геополітичні	75	75	80	75	80	75	80
духовної сфери	115	110	120	110	125	105	125
циклічної динаміки	65	60	70	70	75	70	75
Інтегральна оцінка	785	720	775	720	810	690	810
Східноєвропейська							
первинні фактори	145	115	130	105	120	95	115
у тому числі:							
демографічні	100	80	90	75	85	65	80
енергоекологічні	45	35	40	30	35	30	35
техніко-економічні фактори	235	210	240	200	250	190	255
у тому числі:							
технологічні	90	80	90	75	95	70	100
структурно-економічні	90	80	90	80	90	75	95
глобалізації	45	50	60	45	65	45	60
зовнішні фактори	140	145	165	150	180	155	195
у тому числі:							
геополітичні	40	40	50	45	55	50	60
духовної сфери	65	65	70	60	75	65	80
циклічної динаміки	35	40	45	45	50	45	55
Інтегральна оцінка	520	470	535	455	550	440	565
Євразійська							
первинні фактори	205	175	190	160	180	140	170
у тому числі:							
демографічні	110	90	100	80	95	70	90
енергоекологічні	95	85	90	80	85	70	80
техніко-економічні фактори	190	185	230	180	245	165	250
у тому числі:							
технологічні	80	80	95	75	100	70	105
структурно-економічні	70	65	80	65	85	60	90
глобалізації	45	40	55	40	60	35	65
зовнішні фактори	150	170	205	175	220	180	235

Закінчення табл. 4.3

у тому числі:							
геополітичні	50	55	70	50	70	50	75
духовної сфери	60	70	80	75	85	75	90
циклічної динаміки	40	45	55	50	65	55	70
Інтегральна оцінка	545	530	625	515	545	485	655

1 – інерційний сценарій розвитку; 2 – інноваційно-проривний.
Складено за [5].

Тобто за оцінками [4], до 2050 р. за інерційним сценарієм інтегральна оцінка східноєвропейської цивілізації матиме оцінку 565 балів за інноваційно-проривним сценарієм та 440 балів за інерційним. Західноєвропейська цивілізація матиме оцінку 810 балів за інноваційно-проривним сценарієм та 690 балів за інерційним. Отже, приєднання до західноєвропейської цивілізації у довгостроковій перспективі є більш вигідним для України.

Ще одним важливим фактором інтеграції є характеристика масштабів економіки країн та їх об'єднань, яка представлена в табл. 4.4.

Аналіз даних табл. 4.4 свідчить, що *за чисельністю населення*, а отже, й розміром потенційного ринку, лідирують країни ЄС та Китай. *За площею* лідирують країни МС, зокрема Російська Федерація. Цей фактор є важливим для довгострокових перспектив інтеграції. Безперечним лідером *за розміром ВВП та динамкою його приросту* є Китай, а на другому місці знаходиться ЄС.

Таким чином, перевагою країн МС є великий розмір території, а країн ЄС – потужна економіка країн, які утворюють його ядро, що відображаються в обсягах ВВП та зовнішньоекономічної діяльності.

Важливим фактором, який впливає на приєднання країни до того, чи іншого інтеграційного угруповання є світові рейтинги його держав.

У табл. 4.5 представлено позиції України, країн ЄС, МС ЄврАзЕС та Китаю в міжнародних рейтингах у 2012/2013 роках.

Таким чином, країни ЄС лідирують в усіх основних міжнародних рейтингах. Так найвищий рівень глобальної конкурентоспроможності серед розглянутих країн мають Фінляндія, Швеція, Нідерланди та Німеччина; легкості ведення бізнесу – Данія, Велика Британія та Фінляндія; економічної свободи – Данія, Ірландія та Естонія.

Країни МС значно поступаються європейським за усіма міжнародними індексами. Проте слід зауважити, що Україна відстає і від них: так Росія за рівнем глобальної конкурентоспроможності посідає 67 місце, а Україна – 73; за рівнем економічної свободи Росія займає 139 місце, а Україна – 161; за індексом розвитку людського потенціалу – 55 і 78 відповідно. З цього можна зробити висновок, що країни-учасниці МС поступаються країнам ЄС, але випереджають Україну.

Таблиця 4.4

Характеристика масштабів економіки України, країн ЄС, МС та Китаю у середньому за 2007–2013 рр.

Країна	Дата вступу в об'єднання	Площа території		Чисельність населення		ВВП		ВВП на душу населення		Експорт		Імпорт	
		тис. кв. км	ранг	тис. осіб	ранг	млрд дол. США	ранг	дол. США	ранг	млрд дол. США	ранг	млрд дол. США	ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Європейський Союз													
Бельгія	25.03.1997 р.	30,5	135	10423,5	78	381,4	28	36600	21	371,5	12	387,7	12
Німеччина		357	61	82283,0	15	2811,0	5	34100	26	1498,0	1	1232,0	2
Італія		301,2	69	58090,7	23	1760,0	10	30300	31	546,9	6	546,9	7
Люксембург		2,6	168	497,5	163	38,4	94	78000	3	21,4	67	27,7	63
Нідерланди		41,5	131	16783,1	58	654,9	20	39200	16	533,2	7	475,9	8
Франція		547	47	62814,2	21	2110,0	8	32800	28	601,9	5	692,0	5
Велика Британія	01.01.1973 р.	244,8	76	61284,8	22	2149,0	6	35200	24	464,9	9	636,0	6
Данія		43,1	130	5515,6	107	198,6	50	36000	23	114,9	32	116,4	28
Ірландія		70,3	117	4250,2	122	176,9	54	42200	10	119,6	31	80,9	38
Греція	01.01.1981 р.	131,9	94	10749,9	74	341,0	32	32100	30	29,1	63	93,9	32
Іспанія	01.01.1986 р.	504,8	50	40548,8	32	1368,0	12	33700	27	285,4	16	414,5	11
Португалія		92,4	108	10735,8	75	233,4	47	21800	42	56,4	51	87,8	34
Австрія	01.01.1995 р.	83,9	112	8214,2	92	323,1	35	39400	15	163,6	27	168,9	22
Фінляндія		338,1	63	5255,1	110	182,6	52	34900	25	96,6	34	87,5	35
Швеція		449,9	54	9074,1	89	333,5	33	36800	20	183,1	22	165,3	23
Угорщина	01.05.2004 р.	93	107	9880,1	83	184,9	51	18600	48	106,6	33	106,5	31
Кіпр		9,3	161	1102,7	151	23,0	112	21200	43	1,7	129	9,9	89
Латвія		64,6	120	2218,0	137	32,4	101	14500	60	9,6	85	15,3	75
Литва		65,3	119	3545,3	128	54,8	84	15400	54	23,7	64	29,3	61
Мальта		0,3	186	406,8	165	9,8	143	23800	40	3,1	115	4,8	113
Польща		312,7	68	38463,7	34	690,1	19	17900	52	175,3	24	199,0	18
Словакія		48,8	126	5470,3	109	115,7	58	21200	44	72,6	41	73,6	41

Закінчення табл. 4.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Словенія		20,3	149	2003,1	141	55,8	83	27900	36	29,6	62	33,4	58
Чехія		78,9	114	10201,7	80	256,6	40	25100	38	145,7	28	139,4	27
Естонія		45,2	129	1291,2	148	24,4	108	18700	47	12,6	77	15,3	76
Болгарія	01.01.2007 р.	110,9	102	7148,8	97	90,5	69	12600	69	22,5	65	34,9	57
Румунія		237,5	78	22181,3	51	255,4	41	11500	74	49,4	53	76,2	40
Разом за ЄС		4325,8		490433,5		14855,3				5738,9		5951,0	
Митний союз ЄврАзЕС													
Російська Федерація	01.01.2010 р.	17098,2	1	141927,3	9	2116,0	7	15100	57	468,1	8	266,9	15
Білорусь		207,6	83	9612,6	86	116,0	57	11600	73	33,0	57	39,2	52
Казахстан		2717,3	9	15460,5	62	118,3	53	11800	72	72,0	42	38,5	54
Разом за МС		20023,1		167000,4		2350,3				573,1		344,6	
Україна та Китай													
Україна	–	603,7	43	45415,6	27	294,3	37	6400	102	67,7	44	84,7	37
Китай		9597	4	1330141,3	1	8789,0	2	6600	101	1435,0	2	1074,0	3

Складено за [3; 4].

Таблиця 4.5

Позиції України, країн ЄС, МС та Китаю в міжнародних рейтингах у середньому за 2007–2013 рр.

Країна	Рейтинг країни							
	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Індекс легкості ведення бізнесу	Індекс економічної свободи	Індекс залучення країн в міжнародну торгівлю	Індекс розвитку людського потенціалу	Індекс інвестиційної привабливості	Індекс політичної нестабільності	Індекс демократії
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Європейський Союз								
Бельгія	17	33	40	21	17	17	146	24
Німеччина	6	20	19	13	5	13	150	14
Італія	42	73	83	50	25	39	121	32
Люксембург	22	56	15	10	26	20	154	11
Нідерланди	5	31	17	7	4	7	146	10
Франція	21	34	62	20	20	22	110	28
Велика Британія	8	7	14	11	26	14	132	16
Данія	12	5	9	3	15	2	164	4
Ірландія	27	15	11	22	7	11	132	13
Греція	96	78	117	67	29	54	71	33
Португалія	49	30	67	35	43	27	123	26
Іспанія	36	44	46	31	23	23	104	25
Австрія	16	29	25	15	18	15	154	12
Фінляндія	3	11	16	6	21	4	161	9
Швеція	4	13	18	4	7	3	161	2
Угорщина	60	54	48	47	37	37	83	49
Кіпр	58	36	41	37	31	31	142	41
Латвія	55	25	55	52	44	36	56	42
Литва	45	27	22	45	41	29	83	47
Мальта	47	102	47	–	32	41	130	15
Польща	41	55	57	48	39	33	136	44
Словаччина	71	46	42	55	35	34	99	40
Словенія	56	35	76	33	21	28	150	28
Чехія	39	65	29	41	28	26	153	17
Естонія	34	21	13	26	33	19	56	34
Болгарія	62	66	60	74	57	46	87	54
Румунія	78	72	59	69	56	52	67	59
Митний союз ЄврАзЕС								
Російська Федерація	67	112	139	112	55	116	66	122
Білорусь	–	58	154	–	50	139	124	141
Казахстан	51	49	68	105	69	83	124	143
Інші країни								
Україна	73	137	161	86	78	117	16	80
Китай	29	91	136	56	101	100	124	142

Складено за [7–15].

4.2. Основні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС і ЄврАзЕС

Стан зовнішньої торгівлі України з євроазійськими регіональними угрупуваннями в 2012–2013 рр. характеризується таким чином.

У 2013 р. загальна сума експорту товарів з України склала 63,31 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. 92,0 % (на 5,50 млрд дол. США менше), як це представлено в табл. 4.6.

З табл. 4.6 видно, що в 2013 р. було експортовано товарів з України:

Таблиця 4.6

Експорт-імпорт товарів України в 2012–2013 рр.

Показник	Од. виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 13 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
Всього по Україні	млрд дол. США	68,81	84,66	–15,85	63,31	76,96	–13,65	92,0	90,9
в тому числі:									
Євросоюз (28)	млрд дол. США	17,12	26,23	–9,10	16,76	27,04	–10,28	97,9	103,1
Питома вага в загальному обсязі	*%*	*24,9*	*31,0*		*26,5*	*35,1*			
Російська федерація	млрд дол. США	17,63	27,42	–9,79	15,07	23,23	–8,17	85,4	84,7
Питома вага в загальному обсязі	*%*	*25,6*	*32,4*		*23,8*	*30,2*			
Інші країни (крім перелічених)	млрд дол. США	34,06	31,01	+3,04	31,49	26,69	+4,80	92,5	86,1
Питома вага в загальному обсязі	*%*	*49,5*	*36,6*		*49,7*	*34,7*			

Складено за [16].

– *до країн ЄС* на 16,76 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. склав 97,9 % (на 0,36 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі експорту з України склала 26,5 % і збільшилась порівняно з 2012 р. на 1,6 відсоткових пункта (в. п.);
– *до Російської Федерації* на 15,07 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. склав 85,4 % (на 2,57 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі експорту з України склала 23,8 % і зменшилась порівняно з 2012 р. на 1,8 в. п.;
– *до інших країн* (крім перелічених) на 31,49 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. склав 92,5 % (на 2,57 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі експорту з України склала 49,7 % і збільшилась у порівнянні з 2012 р. на 0,2 в.п.

У 2013 р. загальна сума імпорту товарів до України склала 76,96 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. 90,9 % (на 7,69 млрд дол. США менше) (табл. 4.6).

Імпортовано товарів до України в 2013 році:
– *з країн ЄС* на 27,04 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. 103,1 % (на 0,81 млрд дол. США більше), питома вага в загальній сумі імпорту до України склала 35,1 % і збільшилась порівняно з 2012 р. на 4,2 в.п.;
– *з Російської Федерації* на 23,23 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. 84,7 % (на 4,18 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі імпорту до України склала 30,2 % і зменшилась у порівнянні з 2012 р. на 2,2 в. п.;
– *до інших країн* (крім перелічених) на 26,69 млрд дол. США, темп росту до 2012 р. 86,1 % (на 4,32 млрд дол. США менше), питома вага в загальній сумі імпорту до України склала 34,7 % і зменшилась у порівнянні з 2012 р. на 2,0 в. п.

Таким чином, *у 2013 р. на країни ЄС припадає найбільша частка експорту України (26,5 %), яка постійно збільшується. У той же час, питома вага експорту до Російської Федерації склала 23,8 % і поступово зменшується.*

В імпортних надходженнях України в 2013 р. також лідирують країни ЄС (35,1% від загальної суми імпорту) при постійному зростанні темпів збільшення імпорту. Російська Федерація займає друге місце у питомій вазі в українському імпорті (30,2 % від загальної суми імпорту), але її частка поступово зменшується. Частка інших країн в експорті за період 2012–2013 рр. практично не змінилась, а в імпорті до України навіть впала на 2,0 в. п.

Як видно з табл. 4.6, Україна більше купує в країнах ЄС, ніж продає. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами України з Європейським Союзом за підсумками 2013 р. становило

10 млрд 279 млн дол. [16]. При цьому від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС у 2012 р. становило 9 млрд 104 млн дол. Тобто тільки за минулий рік цей показник зріс на 12,9 %. На жаль, така тенденція зберігається вже тривалий час. За останні 17 років від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС зросло майже в дев'ять разів при шестиразовому зростанні товарообігу.

Головними партнерами в торгівлі України з країнами ЄС є Німеччина, Польща, Італія та Угорщина. При цьому Німеччина – явний лідер (приблизно третина загального обороту України з ЄС). Німеччина ввозить в Україну машини й високотехнологічне обладнання, електроніку й електротехніку (більш як половина її експорту) і, звичайно, автомобілі й запчастини – 1/7 експортного обсягу. Україна натомість поставляє сировину, залізо і сталь (близько 40 % нашого експорту у ФРН). При цьому й найбільший дефіцит зовнішньої торгівлі Україна має теж з Німеччиною – понад 2,4 млрд дол. Друге місце в рейтингу країн Європи, з якими Україна має від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, посідає Польща з результатом 650 млн дол. І третє місце за рівнем від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі з Україною має Франція. Тут головні види експорту – транспорт і фармацевтика. Проте з Італією Україна має додатне сальдо в зовнішній торгівлі на рівні 315 млн дол., багато в чому за рахунок продажу в цю країну нашого металу. Також профіцит зафіксовано в зовнішній торгівлі з Іспанією та Болгарією, але це пов'язано з поставками з України в ці країни харчових продуктів [16].

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС в 2014 р. становили чорні метали й вироби з них – 26,2 % від загального обсягу експорту в ЄС (головні покупці – Італія, Польща й Німеччина), руда, шлак і зола – 10,5 % (Чехія, Польща, Австрія), зернові культури – 10,3 % (Іспанія, Італія, Нідерланди), електричні машини – 9 % (Угорщина, Польща, Німеччина), насіння та плоди олійних рослин – 7,4 % (Франція, Нідерланди, Італія), паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки – 6,3 % (Угорщина, Польща, Кіпр), деревина та вироби з деревини – 3,6 % (Польща, Німеччина, Румунія).

Значні поставки з країн ЄС становили механічні машини – 12,6 % від загального обсягу імпорту з країн ЄС (Німеччина, Італія, Польща), паливо мінеральне, нафта та продукти її перегонки – 11,2 % (Литва, Польща, Німеччина), засоби наземного транспорту, крім залізничного – 10,2 % (Німеччина, Велика Британія, Чехія), фармацевтична продукція– 8,6 % (Німеччина, Франція, Австрія), електричні машини – 6,9 % (Німеччина, Польща, Угорщина), пластмаси та полімерні матеріали – 6,6 % (Німеччина, Польща, Італія), папір і картон – 4,2 % (Польща, Фінляндія, Німеччина).

Крім того, слід відзначити, що за підсумками 2013 р. Україна реалізувала в Азію товарів майже на 17 млрд дол., майже як у ЄС. При цьому, на відміну від ЄС і Росії, торгівля з країнами Азії в нас у профіциті. Ось із ким справді вигідно торгувати. Дала заробити українським експортерам і Африка – приблизно 5 млрд дол. При цьому, якщо за підсумками 2013 р. експорт України в Росію впав майже на 14 %, то експорт України в Китай виріс на 35 %. А тим часом у Китай Україна продає не тільки сировину, а й машини, обладнання і навіть технології. На 3 % торік виріс експорт у Туреччину, і сьогодні частка цієї країни в загальному обсязі українського експорту – майже 6 %. Збільшився експорт і в Єгипет, куди Україна продає приблизно 4 % усього свого експорту [16].

До того ж, виріс на 12 % і експорт у Саудівську Аравію. Загалом, торгівля з країнами Близького Сходу для України стає дедалі вигіднішою. Крім того, є ще Індія, яка мільйонами тонн скуповує українську соняшникову олію, а останнім часом почала купувати й ремонтувати в нас українські літаки, техніку та обладнання для своєї енергосистеми.

Сьогодні в Україні відбуваються гарячі дискусії з приводу того, що краще для країни – Росія чи ЄС, тоді як реально *Україна має великі перспективи у Китаї та Туреччині*, з якими просто необхідно укладати договір про зону вільної торгівлі.

Для характеристики зовнішньоторгівельних зв'язків України з країнами ЄС та ЄврАзЕС оцінимо також *тісноту цих зв'язків між усіма вказаними партнерами*.

У Додатку К наведено дані щодо тісноти зовнішньоекономічних зв'язків між країнами, що входять до інтеграційних об'єднань ЄС та МС [17].

Як видно з табл. К1, тіснота зовнішньоекономічних зв'язків України з Росією вища, ніж з країнами ЄС. При цьому тіснота зовнішньоекономічних зв'язків між країнами ЄС – висока, а між країнами МС ЄврАзЕС – низька.

Членство України у Світовій організації торгівлі з 2008 р., безумовно, вплинуло на розвиток зовнішньої торгівлі з такими регіональними торговельними угрупуваннями, як ЄС і ЄврАзЕС.

Дані табл. 2.3 (розділ 2) наочно демонструють асиметричність тарифного захисту України, Російської Федерації та ЄС, особливо для аграрної продукції. До того ж за рішенням від 16 липня 2012 року. Рада Євразійської економічної комісії затвердила нову редакцію Єдиного митного тарифу Митного союзу ЄврАзЕС з урахуванням умов приєднання Росії до Світової організації торгівлі, за якою за попередніми розрахунками середньозважена ставка ввізного мита з 2013 р. була знижена з 9,6 до 7,8 % [6, с. 12–22].

Аналізуючи структуру експорту та імпорту України, можна легко помітити одну з головних проблем вітчизняної зовнішньої торгівлі – поставки на світові ринки продукції з низькою доданою вартістю та ввезення товарів з високою. Сировина – це продукт із низькою доданою вартістю. Експорт таких продуктів та імпорт продуктів тієї самої групи, але після обробки, а отже, і з більшою доданою вартістю, вимиває гроші з країни і є однією з основних причин бідності для України.

Таким чином, питаня вибору інтеграційної взаємодії України, зокрема з ЄС та ЄврАзЕС, робить необхідним розглянути *питання рівня інтеграції*, який би сприяв структурним перетворенням в економіці України, створенню механізмів інноваційно-технологічного зростання.

4.3. Поглибленя інтеграції України з ЄС

4.3.1. Розвиток співробітництва України з ЄС

Співробітництво України з ЄС з моменту набуття незалежності розвивалося дуже нерівномірно.

У 1994 р. Україна стала першою республікою колишнього СРСР, що підписала з Європейським Союзом *Угоду про партнерство і співробітництво (УПС)*. Пізніше аналогічні угоди Євросоюз підписав з усіма державами СНД, тоді як більшість країн Східної Європи відразу ж стали його асоційованими членами.

УПС обіцяла Україні чималі економічні вигоди. У цьому документі ЄС брав на себе зобов'язання сприяти розвитку двосторонньої торгівлі й інвестуванню. Але реальний прогрес у відносинах Україна–ЄС після підписання УПС так і не настав. Цей документ набув чинності лише 1 березня 1998 ррку, коли для ЄС значимість торговельних відносин з Україною відійшла на другий план. Так, у заяві Європейської комісії (грудень 2001 року) відзначалося, що пріоритетними завданнями щодо України є боротьба зі СНІД, туберкульозом, нелегальною міграцією й організованою злочинністю.

Багато в чому це пояснювалося ситуацією в Україні, якій за перші 10 років незалежності не вдалося провести ефективних реформ, при цьому глибока криза охопила практично всі сфери суспільства. Більше того, за рівнем соціально-економічного розвитку Україна почала суттєво відставати від багатьох країн субрегіону, а за оцінками конкурентоспроможності національної економіки посідала останні місця не тільки серед європейських країн, а й серед багатьох країн, що розвиваються. Відсутність громадського консенсусу щодо напрямів та

темпів соціально-економічних реформ, практично стабільно неефективна діяльність урядів суттєво віддаляла перспективу не тільки повного, а й асоційованого членства України в ЄС. Очевидно, що тільки послідовні, глибокі та рішучі реформи могли змінити цю тенденцію кардинально [18].

Зміни подальші 10 років принесли певні позитивні результати. Так, Євросоюз визнав за Україною *статус країни з ринковою економікою* в антидемпінгових розслідуваннях, було досягнуто певних домовленостей стосовно спрощення візового режиму між Україною та країнами ЄС [19]. Як видно з табл. 4.6, станом на 2013 р. ЄС є найбільшим зовнішньоторговельним партнером України у світі.

Проте, це майже не вплинуло на характер відносин між Україною та ЄС. Переговори України з ЄС, щорічні саміти Україна – ЄС, засідання Ради з питань співробітництва між Україною і ЄС та обмін візитами на високому рівні не приносять суттєвих результатів. Щораз Україні пред'являлися нові претензії та вимоги, які вона була зобов'язана виконувати [18].

У відповідь на прохання України про надання статусу асоційованого члена Єврокомісія у 2004–2005 рр. запропонувала їй *статус «сусіда ЄС»*. З одного боку, цей статус не передбачав членства в цій організації, з іншого, – країна-сусід у перспективі отримала доступ до всіх реалій Євросоюзу, включаючи єдиний ринок, вільну торгівлю, відкритий інвестиційний режим тощо. Країни, що мають вплив у Євросоюзі, очевидно, вирішили призупинити процес прийняття нових членів. Розширення на схід далі Польщі їм невигідне з економічних міркувань, а тим більше – спрямування масштабних коштів на вирішення проблем нестабільної, масштабної й застарілої української економіки.

Слабкі євроінтеграційні позиції України та її невідповідність політичним й економічним критеріям для вступу до ЄС стали закономірним результатом непослідовності та зволікання у здійсненні реформ. Роки тупцювання на місці залишили Україну позаду тих країн Центральної і Східної Європи, які наполегливо здійснювали складні ринкові перетворення. Домінування «декларативної» і брак «імплементаційної» культури в органах виконавчої влади, слабка інституційна та функціональна закріпленість пріоритетності політики європейської інтеграції у повсякденній діяльності уряду, неефективні механізми міжвідомчої координації і моніторингу виконання ухвалених рішень, низький рівень фахової підготовки державних службовців (навіть вищої ланки) і знань того, що стосується європейської інтеграції, негативно впливали на реалізацію Угоди про партнерство і співробітництво та Стратегії інтеграції до ЄС [18].

Існує й досі ціла низка проблем у торговельних відносинах України з країнами ЄС, головними з яких є такі: хронічна дефіцитність торгівлі; відсутність помітних зрушень у товарній структурі; обмеження щодо подальшого нарощування експорту; проблеми імпорту. Так серед основних проблем інтеграції України до ЄС спеціалісти називали такі [4; 18; 20]:

– українська правова база потребує значної гармонізації та адаптації до загальних правил ЄС. Для пристосування її до європейських стандартів необхідно чимало часу, причому як у політичному, так і в суто практичному плані (наприклад, переклад понад 80 тис. сторінок нормативно-правових актів ЄС, їх вивчення і співставлення з чинним законодавством України);
– для основних експортних галузей економіки України (металургія, легка промисловість, АПК) сьогодні на європейському ринку очікують чималі труднощі. А для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств і галузей економіки потрібна глибока структурна перебудова національної економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції за більшістю товарних позицій;
– у середньостроковій перспективі Україна також повинна буде нести певний фінансовий тягар внесків до організаційних структур ЄС.

Таким чином, *головними факторами, що перешкоджали та й сьогодні стримують швидкий вступ України до ЄС*, є: величезний розрив у рівнях економічного розвитку України й європейських країн; все ще незадовільні абсолютні обсяги взаємної торгівлі; значна відмінність рівня життя населення; невідповідність правових систем.

Проривним у відносинах України з ЄС став 2008 р., коли країна вступила до Світової організації торгівлі. У тому ж році розпочався процес підготовки майбутньої угоди про розширену і всеосяжну зону вільної торгівлі та асоціацію з ЄС.

Одним з ключових завдань у реалізації цього процесу було удосконалення системи координації міжнародної інтеграції України на політичному рівні, включаючи її формування, стратегічне планування, імплементацію, моніторинг та аналіз ефективності шляхом розроблення ефективного централізованого інституційного механізму координації.

Прикладом формування такого забезпечення було формування у 2008 р. Координаційного бюро європейської інтеграції, як це показано на рис. 4.1 [21].

Але вже 31 березня 2010 року постановою Кабінету Міністрів України №286 у структурі Секретаріату Кабінету Міністрів України утворено ***Бюро європейської інтеграції***, а Координаційне бюро європейської та євроатлантичної інтеграції ліквідовано [22].

Рис. 4.1. Структура координаційного бюро європейської інтеграції Секретаріату Кабінету міністрів України до 2010 року [21]

Це утворення було орієнтовано на здійснення моніторингу та аналіз ефективності реалізації державної політики європейської інтеграції України, у тому числі щодо впровадження внутрішніх реформ,

спрямованих на наближення до ЄС. Одним з пріоритетів його створення є обґрунтування вдосконалення державної політики європейської інтеграції України та інституційного механізму її реалізації.

Основним завданням його створення є організаційне, експертно-аналітичне, інформаційне та інше забезпечення діяльності Кабінету Міністрів та його урядових комітетів,а також Прем'єр-міністра України, віце-прем'єр-міністрів і керівництва Секретаріату Кабінету Міністрів щодо:

– стратегічного планування європейської інтеграції;
– імплементації положень Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, Плану дій Україна – ЄС, моніторингу домовленостей між Україною та ЄС;
– співробітництва в межах Ради Європи;
– розвитку договірно-правової бази між Україною та ЄС, у тому числі щодо укладення Угоди про асоціацію, яка міститиме положення про створення зони вільної торгівлі;
– підготовки до участі України у програмах та агентствах ЄС;
– адаптації законодавства України до законодавства ЄС;
– інформування громадськості з питань європейської інтеграції;
– підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері європейської інтеграції.

Воно повинно було забезпечити горизонтальну координацію роботи органів виконавчої влади з питань європейської інтеграції, що вказано на рис. 4.2.

Загалом, механізм організаційного забезпечення процесів міжнародної інтеграції України представлено на рис. 4.3.

Важливою передумовою забезпечення ефективності регуляторних впливів на інтеграційні процеси є обґрунтування інструментарію реалізації його повноважень та стандартизації у часі параметрів його функціонування. Так, основними його завданнями є підготовка урядових засідань, присвячених європейській інтеграції та міжнародному співробітництву, щомісячних засідань з питань співробітництва між Україною та ЄС, засідань Координаційної ради з адаптації законодавства України до законодавства ЄС та Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС, спільних засідань з питань співробітництва між Україною та ЄС.

Варто підкреслити, що наведений механізм не підміняє діяльності провідних міністерств у сфері європейської інтеграції, а лише заповнює прогалини в забезпеченні горизонтальної координації європейської інтеграції.

Дійсно революційним кроком у питаннях реалізації євроінтеграційного спрямування України стали розробка і парафування *Угоди про Асоціацію з ЄС.*

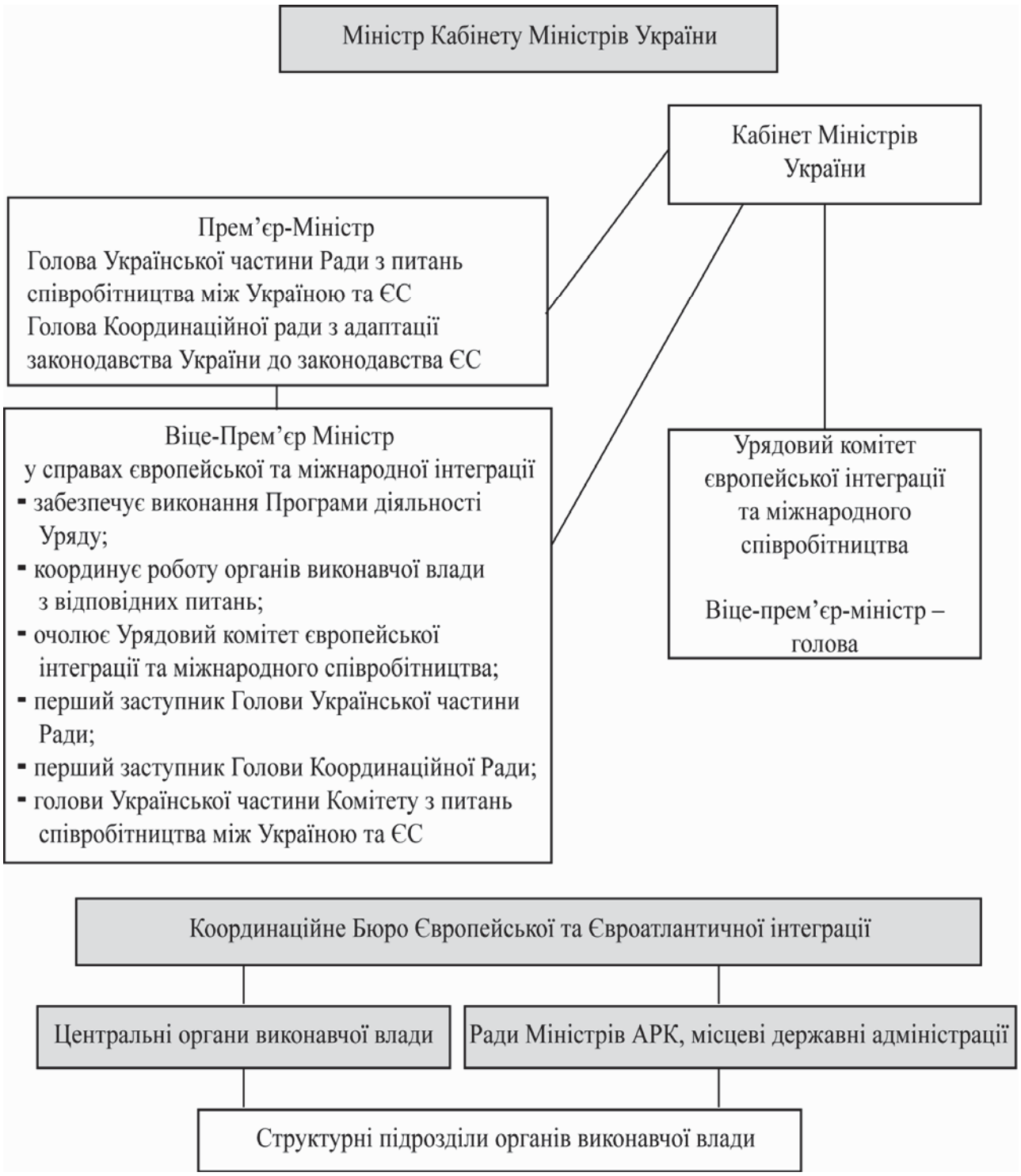


Рис. 4.2. Схема організаційного забезпечення координації і нтеграційних процесів до 2010 року [21]

Взагалі, зміст угоди ЄС із конкретною країною, з якою він будує відносини, має певні відмінності. Наприклад, зміст «Європейської угоди» між ЄС та Польщею, що містила конкретну перспективу приєднання до ЄС, багато в чому різниться з «Угодою про асоціацію» між ЄС та Чилі.

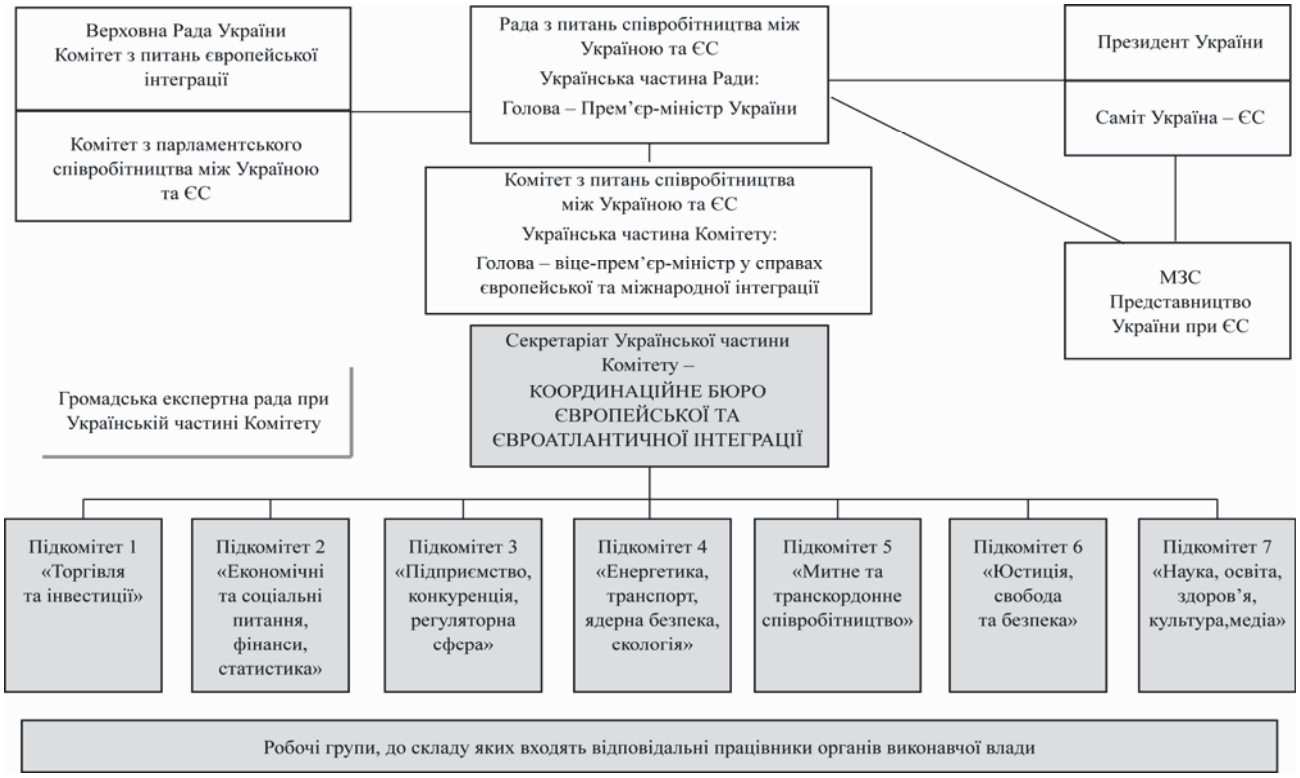


Рис. 4.3. Схема механізму організаційного забезпечення інтеграції України з ЄС до 2010 року [21]

Країни з менш розвиненими торговими інституціями та/або менш ліберальним торговим та економічним середовищем беруть на себе менш деталізовані зобов'язання зі сприяння торгівлі, тим часом як країни, чиї торгові інституції порівняно розвиненіші та/або вже вдалися до великих торговельних й економічних реформ, погоджуються на глибші умови. ЄС розуміє потребу в особливому ставленні до країн, що розвиваються. Тому *запропоновані ЄС асиметричні угоди* дозволяють відмінності в зобов'язаннях і довші перехідні періоди цим країнам, зокрема, щоб зобов'язання зі сприяння торгівлі не застосовувалися раніше, аніж країни, що розвиваються, будуть здатні їх упровадити.

У межах Угоди про асоціацію з Євросоюзом з 2008 р. Україна та ЄС вели переговори щодо укладення ***Угоди про «глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі»***, якою передбачено не тільки зниження тарифів, а й зниження витрат торгівлі за рахунок гармонізації регуляторних практик, спрощення митного режиму тощо). Вимоги щодо гармонізації законодавства та адміністративно-регуляторних практик, а також моніторинг їх виконання й технічна підтримка з боку ЄС уже вплинули на розвиток інституцій (насамперед – адміністративних систем і правосуддя) країн Центральної та Східної Європи. Саме завдяки цьому ці країни зуміли успішно провести реформи, які

забезпечили більшості нових членів ЄС нинішні високі темпи й стабільність економічного зростання.

Треба підкреслити, що переговори базувалися на *принципі «Світова Організація Торгівлі +» (СОТ+)* і мали на меті забезпечити «економічну інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС» [20].

Підхід «СОТ+» означає прагнення сторін досягти не лише максимального зниження тарифів та обмежень на торгівлю послугами, а й побудувати «правила торгівлі», які забезпечать скасування будь-яких бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС. Тому одним з важливих завдань переговорів було створення більш сприятливого правового середовища для торгівлі.

З іншого боку, економічна інтеграція з ЄС, якої прагне Україна, відбуватиметься через так звану регуляторну конвергенцію або увідповіднення регуляторного середовища країни до стандартів ЄС.

У міжнародній практиці існує дві парадигми торговельних угод у світі загалом і безпосередньо в Європі.

Перша парадигма базується на загальносвітових тенденціях торговельного права, що склалися на основі переговорів Дохійського раунду в межах СОТ і численних регіональних торговельних угод, укладених упродовж останніх 10–15 років. Один з найпоказовіших прикладів – угода між ЄС і Південною Кореєю, яку було підписано 16 жовтня 2009 року.

Друга парадигма базується на юридичній конструкції Договору про заснування Європейського Співтовариства (а з 1 грудня 2009 року. – Договору про функціонування Європейського Союзу) та передбачає поширення на третю країну дії всіх актів acquis communautaire (усієї нормативно-правової бази ЄС). Прикладами є Угода про європейський економічний простір (Угоду підписано між ЄС і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном), набір секторальних угод між ЄС і Швейцарією, Договір про енергетичне співтовариство (Договір між ЄС-27 і західнобалканськими країнами), які передбачають інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок ЄС у відповідних секторах (ініціатива ЄС щодо створення Транспортного співтовариства, яке забезпечило б інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок автомобільних і залізничних перевезень Європейського Союзу).

Обидві парадигми добре розвинені, їх використовують різні країни та об'єднання. Тому досить часто в переговорах основним питанням є не так формулювання положень угоди, як пошук відповіді на питання: яка із зазначених парадигм прийнятніша для обох сторін?

Вибір парадигми передусім залежить від політичної готовності сторін. Окрім того, сторони беруть до уваги чутливе питання уникнення надмірного доступу товарів на ринки сторін, спромогність

державних і приватних інституцій цих сторін до лібералізації торгівлі та інтеграції. Проте найголовніший визначальний чинник – переваги та вади обраної парадигми для національного бізнесу [23].

Переговори з Україною стосовно *Угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ)* з ЄС проводилися в межах засідань робочих груп, присвячених таким темам [24]:

1) торгівля товарами;
2) торгівля і сталий розвиток,
3) правила походження товарів;
4) послуги, капітал та істеблішмент;
5) інтелектуальні права власності (у тому числі географічні походження);
6) митний контроль та сприяння торгівлі;
7) державні закупівлі;
8) конкуренція (антитрастова політика і державна допомога);
9) санітарні та фітосанітарні заходи;
10) енергетичні питання, пов'язані з торгівлею;
11) тарифні пропозиції;
12) розв'язання суперечок;
13) прозорість.

Такий набір тем підкреслює комплексний та ґрунтовний характер процесу – створення дійсної ЗВТ без виключень та застережень, яка повинна стати економічним підґрунтям для підписання Угоди про асоціацію України з Євросоюзом.

Після буремних подій жовтня 2013 – початку 2014 року, коли новим українським урядом і представниками ЄС було прийнято рішення про підписання угоди про асоціацію України з ЄС, 17 березня 2014 року. Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалила *тимчасове зняття мит на український експорт до Євросоюзу*. Рішення повинно діяти до 1 листопада 2014 року [25].

Суть цього рішення полягає в тому, щоб скасувати або знизити ввізні мита на певні групи товарів до набрання чинності економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС. Від цього моменту українські виробники зможуть одержати вільний доступ на європейський ринок із 500 млн платоспроможних споживачів. Нинішні ввізні мита на промислові товари будуть негайно знижені або повністю зняті з 94,7 % української продукції. Якщо сьогодні середньозважений тариф становить 6–7 %, то після зняття мит він не сягатиме навіть 1 %, а на деякі товари стане нульовим. Щоправда, вільний доступ на ринок ЄС буде забезпечений для тих груп товарів, для яких технічні регламенти в Україні вже приведено до європейських.

Основним аргументом на користь ЗВТ з ЄС, на думку експертів, *є не тільки економічний ефект від вільної торгівлі з величезним*

платоспроможним ринком, а й *структурні та інституціональні зміни, які ця торгівля несе.*

Сьогодні Україна для ЄС – це постачальник сировини у вигляді зерна та чавуну. Але якщо на сьогодні в ЄС готові купувати зерно та чавун й платити за це хороші гроші, то варто так і робити. На даний момент продавати в ЄС обладнання для електростанцій або легкові автомобілі малореально, і проблема тут не в якості й технології. Ніхто не любить конкурентів, а ЄС від початку створювався з метою не пускати конкурентів у сферу машинобудування та галузі з високою доданою вартістю.

Однак будь-які загороджувальні мита та бар'єри – це невигідно в довгостроковій перспективі, причому обом торгуючим державам. Для будь-якої країни вигідніші спеціалізація, міжнародний поділ праці. Але при цьому виникає великий ризик, оскільки в результаті такої вільної торгівлі між менш розвиненою та більш розвиненою економіками менш розвинені країни можуть перетворитися на сировинний придаток.

Як наслідок, для збільшення конкурентоспроможності вітчизняних товарів країні необхідна ефективніша політика залучення інвестицій в основний капітал, в основні фонди. Модернізація вже існуючих підприємств і створення нових дадуть збільшення виробництва товарів з високою доданою вартістю. При цьому також бажано не зациклюватися на торгівлі з сильнішими й багатшими країнами, постійно шукати альтернативи й нові ринки збуту.

Тобто Україна має сьогодні найскладнішу проблему – необхідність докорінної *зміни структурної політики держави.* Як, інтегруючись у ЄС, не лише зберегти провідні підприємства машинобудування, які визначають високотехнологічний потенціал нашої промисловості, а й істотно зміцнити їхню конкурентоспроможність, забезпечити затребуваність їхньої продукції на європейському ринку?

Враховуючи вкрай складну геополітичну ситацію, в якій опинилася Україна після анексії Росією Крима у лютому – березні 2014 року, доцільно акцентувати увагу держави на створенні механізмів інноваційного стимулювання насамперед вітчизняних оборонних підприємств. Це досвід провідних країн Заходу – високі технології приходять у цивільні галузі через механізми оборонних підприємств. Україні необхідне не тільки економічне зростання темпами не нижче за 6–7 % на рік, але й створення механізмів інноваційно-технологічного зростання.

4.3.2. Асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС

Аналіз можливостей і загроз від створення Україною ЗВТ з ЄС або з МС ЄврАзЕС розглядався багатьма науковими центрами та

провідними вченими України як з точки зору виключно взаємовідносин Україна-ЄС, так і з боку комплексного вивчення «трикутника ЄС - Україна – МС ЄврАзЕС».

У Додатку Л наведено авторський аналіз умов угоди про асоціацію України з ЄС з точки зору можливостей і загроз для України.

На рис. 4.4 представлено схему, яка характеризує основні аспекти асиметрії умов Угоди про Асоціацію України з ЄС.

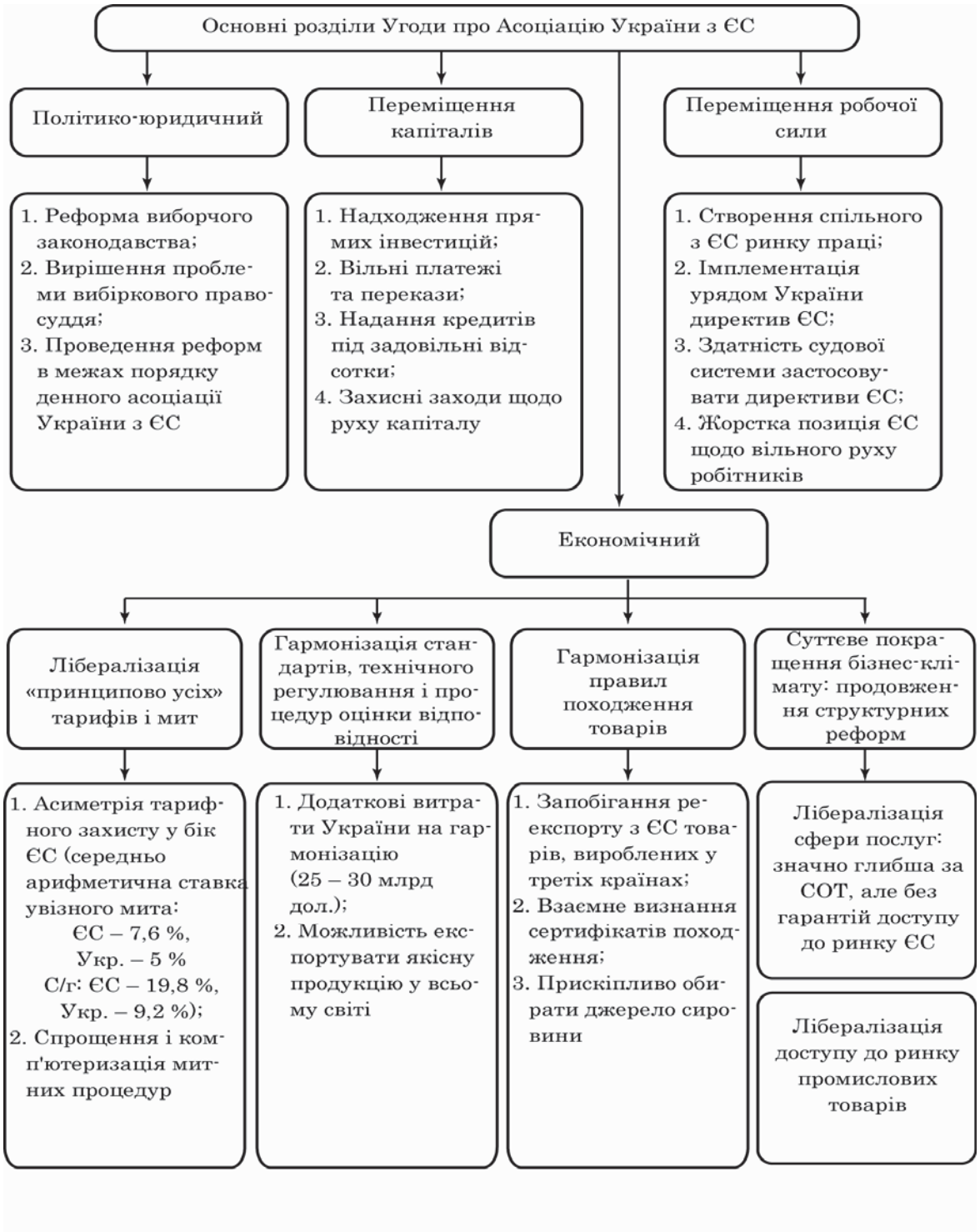


Рис. 4.4. Асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з Європейським Союзом [1, с. 268]

Асиметрія *угоди про асоціацію України з ЄС* виявляється в такому:

І. Питання політико-юридичних аспектів та питання безпеки

Особливості відносин асоціації з Україною ґрунтується на вкорінених принципах і традиціях ЄС, а саме [4; 26; 27]:

– *угоди про асоціацію* є найбільш сучасним видом міжнародних угод, які ЄС може укладати з третіми країнами, з якими ЄС готовий розвивати міцні тривалі союзницькі відносини, що ґрунтуються на взаємній довірі та повазі до спільних цінностей;
– у практиці ЄС угоди про асоціацію найчастіше укладалися *з метою підготовки асоційованої країни до набуття членства в ЄС*;
– *системі загальних принципів*:
  - «формують основу внутрішньої та зовнішньої політики сторін і є суттєвими елементами Угоди»: *повага до демократичних принципів, прав людини та основоположних свобод і повага до верховенства прав*а;
  - «також становлять суттєві елементи Угоди»: *сприяння* повазі до принципів суверенітету і територіальної цілісності, непорушності кордонів та незалежності, а також боротьба з поширенням зброї масового ураження, пов'язаних матеріалів і засобів їхньої доставки;
  - «відносини сторін спираються» на *принципи вільної ринкової економіки*;
  - «центральними для посилення відносин сторін» визначені: *верховенство права*, належне врядування, боротьба з корупцією, боротьба з різними формами транснаціональної організованої *злочинності та тероризм, сприяння сталому розвитку, ефективна* багатосторонність;
– *ключову роль* в Угоді має *економічна ціль – створення зони вільної торгівлі* на основі наближення законодавства до стандартів ЄС як плацдарму для подальшої якомога більшої інтеграції України у внутрішній ринок ЄС.
– Таким чином, ***укладаючи Угоду про асоціацію, Україна заявляє свою рішучість перейти в нову якість***: від пострадянської країни, яка вимушена дотримуватись згаданих принципів під страхом бути ізольованою від цивілізованого світу, до *країни - інтегральної складової цивілізованого світу*, призначення якої полягає у вдосконаленні та поширенні цих принципів.

У той же час, угода про асоціацію має низку ***негативних юридичних аспектів*** для України, а саме:

– *укладання* угоди *не означає набуття* «асоційованого членства» в ЄС (якого просто не існує), хоча асоційована країна до певної міри долучається до реалізації завдань, для яких і був створений ЄС;

- в Угоді *відсутня згадка перспективи членства України в ЄС*, що суттєвим чином віддаляє Україну від досягнення кінцевої мети – набуття повного членства в ЄС у середньостроковій перспективі;
- за відсутності вказівки на перспективу членства України в ЄС *створення розширеної ЗВТ розглядається як локомотив інтеграції* України у внутрішній ринок ЄС і подальшої інтеграції в інституціональні структури ЄС (тобто це значно більш трудомісткий і довготривалий шлях до повноцінної інтеграції);
- неодноразове наголошення в тексті Угоди важливості забезпечення сторонами *верховенства права* викликано тим, що у ціннісному аспекті верховенство права є головним інструментом консолідації демократії (у всіх пострадянських країнах встановлення самої лише електоральної демократії не забезпечує ефективності та успішності розвитку держави). Ігнорування договірною стороною (перш за все, Україною) цього принципу перетворює Угоду на нежиттєздатний документ, що відповідно, передбачає процедуру *припинення її дії.*

Як результат політичного тиску на Україну з боку є ЄС слід відзначити той факт, що Рада іноземних справ ЄС у грудні 2012 року висунула однаково важливі *критерії для підписання* Угоди про асоціацію з Україною, серед яких – основні:

- реформа виборчого законодавства;
- вирішення проблеми вибіркового правосуддя;
- продовження реформ у межах порядку денного асоціації.

Найважливішою подією в процесі реалізації Угоди стало парафування її тексту, що відбулося у два етапи в першій половині 2012 року.

Новим елементом політичної частини угоди (і новаторськими для угод про асоціацію) стали положення про ***гарантії безпеки України,*** зокрема положення щодо *зобов'язання сторін поважати принципи суверенітету та територіальної цілісності, непорушності кордонів* інезалежності.

Через запровадження ***механізму невідкладних політичних консультацій*** у випадку виникнення загрози територіальній цілісності, непорушності кордонів та суверенітету Україна намагалася посилити набір досить умовних міжнародних гарантій власної безпеки в контексті її неучасті інституціалізованих системах колективної безпеки.

У той же час, хоча в Угоді й закріплено принципово важливе для України положення про гарантії безпеки, але воно послаблене *наголосом на лише «сприянні поважати»*, що, по суті, *нівелює правовий характер зобов'язання.*

Незважаючи на те, що Україна наполягала на необхідності включення до нової Угоди положення про *механізм невідкладних*

політичних консультацій, ЄС *не бажає встановлювати пряму ув'язку між задіянням такого механізму консультацій та виникненням згаданих загроз*. Навіть, якщо ЄС погодиться на ту чи іншу форму консультацій з питань безпеки України, то *така гарантія не буде повноцінним доповненням існуючого переліку гарантій*, оскільки реальний ефект від неї буде досить обмеженим.

Принциповим елементом політичної частини Угоди Україна вважає фіксацію в ній терміну ***«політична асоціація»*** в якості визначення нового змісту та характеру взаємодії між Україною та ЄС у політичній площині. Під політичною асоціацією українська сторона розуміє:

– встановлення тісних та привілейованих *політичних зв'язків* та *зростаючу участь України у діяльності інституцій ЄС*, що приведе її до досягнення критеріїв членства в ЄС;
– домагання щодо можливої участі представників України в якості *спостерігачів у засіданнях в межах інституцій та робочих груп ЄС*.

У той же час Євросоюз, як і раніше (коли йшлося тільки про «політичний діалог»), *не сприймає українську пропозицію щодо участі представників України в засіданнях робочих органів ЄС*, оскільки такий механізм надавався лише країнам-кандидатам на заключній стадії процесу їх приєднання до ЄС.

Після буремних подій кінця 2013 – початку 2014 рр. відбулося декілька принципово важливих змін у розумінні політико-юридичних питань і питаннь безпеки, які є складовою Угоди про асоціацію України з ЄС.

До 21 березня 2014 року тривав переговірний процес вироблення тексту договору на рівні експертів, уповноважених на це сторонами, які беруть участь у переговорах, – Україною, ЄС і його членами.

Політичні лідери 29 європейських держав і Європейського Союзу договорилися про ***«підписання політичної частини Угоди про асоціацію»***. При цьому відбулося підписання двох документів:

– «політичних положень» Угоди про асоціацію – преамбули, ст. 1, розділів I (ст. 2 і 3), II (ст. 4–13) і VII (ст. 460–486),
– Заключного акта саміту між Україною, з одного боку, і ЄС та його державами-членами, з іншого, щодо Угоди про асоціацію.

Міжнародне право не забороняє сторонам досягти домовленості щодо кількості й послідовності дій, що складають підписання договору. Звідси випливає, що міжнародне право не вимагає, щоб підписання було одномоментною дією [27].

У Заключному акті сторони констатували, що вони «*підписали текст таких політичних положень Угоди про асоціацію…: преамбула, стаття 1, розділи I, II, VII*», «*підтверджують своє зобов'язання здійснити*

підписання та укладення Розділів III, IV, V та VI Угоди, які разом з рештою Угоди становлять єдиний документ» і за дипломатичними каналами погодять відповідну дату зустрічі для реалізації цього наміру.

Таким чином, підписання Угоди про асоціацію має відбутися у два етапи, перший з яких уже відбувся 21 березня 2014 року.

Із запропонованої юридичної кваліфікації подій можна вивести такі правові наслідки [27]:

1) *ЄС і його держави-члени беззастережно визнали спроможність України як держави та легітимність нової української влади;*
2) *сторони офіційно розпочали процес підписання Угоди про асоціацію*, а також завершили погодження зазначених вище політичних положень Угоди, таким чином *закривши можливість їх перегляду в майбутньому*;
3) сторони уклали *формальну політичну домовленість* (Заключний акт не створює *міжнародно-правових* зобов'язань) завершити підписання інших положень Угоди про асоціацію, причому таким чином, щоб Угода залишилася єдиним правовим актом;
4) сторони визначили *обсяг «політичних положень»* Угоди, що в майбутньому може знадобитись при тлумаченні такого поняття, як *«політична асоціація»*, що вперше з'являється в договірній практиці ЄС;
5) з'явився привід для вжиття *низки важливих практичних дій та ухвалення рішень*, а саме:
   – *з'явилась правова підстава* для запуску внутрішньодержавних дій організаційного плану, спрямованих на майбутню реалізацію Угоди про асоціацію: виділення фінансової та технічної (зокрема експертної) допомоги з боку ЄС, запуск Україною організаційного механізму виконання Угоди, створення спільних органів асоціації;
   – відповідно до права міжнародних договорів сторона, яка підписала договір, *зобов'язана утримуватися від дій, що позбавили б договір його об'єкта і мети, до набрання цим договором чинності*. Наприклад, в уже підписаних статтях Угоди міститься взаємне зобов'язання сторін поважати територіальну цілісність і непорушність кордонів одне одного.

Уже 27 червня 2014 року Угода була підписана. У цей час виникла нова загроза: внаслідок тиску Росії було заявлено про відкладення застосування положень Угоди щодо зони вільної торгівлі та вимоги внести зміни в Угоду про асоціацію.

II. Економічні аспекти

Центральним елементом економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС є запровадження ***поглибленої та всеохоп-***

люючої зони вільної торгівлі (або ЗВТ+) між Україною та ЄС, яка передбачає лібералізацію [1, с. 121–131]:

– торгівлі як товарами, так і послугами (що характерно для «класичної» ЗВТ);
– руху капіталів;
– руху робочої сили (частково).

Характерною рисою ЗВТ+ між Україною та ЄС є здійснення *комплексної програми наближення секторальних* (у 28 сферах) *законодавчих та підзаконних актів України* (транспорт, енергетика, послуги, сільське господарство тощо) *до відповідних стандартів ЄС*. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширений доступ українських експортерів до внутрішнього ринку ЄС, який обслуговує 503,7 млн мешканців з рівнем середнього доходу у 39 тис. дол. на душу населення і, відповідно, мають високу купівельну спроможність порівняно громадянами СНД.

Лібералізація торгівлі між Україною і ЄС призведе також до *вдосконалення правил торгівлі на внутрішньому ринку* відповідно до норм ЄС і розширення присутності європейських експортерів на українському ринку, що надасть можливість більш повного задоволення українців у якісних товарах.

Вимоги, які Україна повинна виконати для запровадження ЗВТ+ між Україною та ЄС, фактично *співпадають з програмою потрібних для України реформ*, що становитиме потужний імпульс для її загального розвитку.

У той же час, створення ЗВТ+ між Україною та ЄС вимагатиме *набагато більше зусиль, ніж проста зона вільної торгівлі*. Її реалізація залежатиме від здатності української влади та бізнесу знайти баланс інтересів для досягнення цієї мети.

Крім того, можливий *супротив українських виробників промислових товарів,* які вже постачають ці товари до країн СНД (і з якими погоджено усі стандарти), введенню нових (частіше більш жорстких) стандартів ЄС.

В межах запровадження ЗВТ+ *Україні необхідно взяти на себе чіткі зобов'язання* щодо приведення у відповідність до європейської практики своєї політики в таких сферах: конкуренції; корпоративного управління; регулювання внутрішнього ринку; екологічної безпеки тощо.

З боку ЄС рух у напрямку створення розширеної ЗВТ з Україною *вимагає реалізації відповідної політики підтримки*, яка б включала: надання технічної допомоги; інвестиції в розвиток інфраструктури; підготовку кваліфікованих управлінських кадрів.

Угода про ЗВТ+ України з ЄС передбачає ***суттєве покращення бізнес-середовища в Україні***, перехід до європейських стандартів і способів ведення бізнесу.

У межах програм реформ 2012–2013 рр. українським урядом було зроблено перші помітні кроки з покращення інвестиційного клімату, включно з дерегуляцією підприємницької діяльності, вдосконаленням бюджетного та податкового законодавства. Зокрема, у 2012 р. було прийнято нову редакцію Митного кодексу і Рамкову стратегію митного співробітництва між Україною та ЄС, набув чинності новий Кримінальний процесуальний кодекс, схвалено Концепцію розвитку системи управління державними фінансами, започатковано неформальний Діалог Україна – ЄС з питань бізнес-клімату.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***лібералізація «принципово усіх» тарифів і мит*** (з урахуванням правил СОТ, обсягів та графіку виконання), призведе до:

– *спрощення і комп'ютеризація митних процедур* допоможе подолати корупцію та знизити час і витрати на оформлення, а отже, підвищиться ефективність роботи митниці. Крім того, передбачається надання *технічної допомоги* українським митникам з боку колег з ЄС;
– *скасування чи суттєве зменшення митних тарифів* для більш ніж 97 % тарифних ліній (або 95% обсягу двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС). При цьому, скасування ввізних мит ЄС щодо більшості товарів відбудеться вже в перший рік дії Угоди (за 99 % тарифними лініями). Це сприятиме *зниженню фактичних та адміністративних витрат* бізнесу.

Стосовно *окремих товарів, щодо яких не було досягнуто домовленості про повну лібералізацію* (менше 5 % тарифних позицій), сторони домовилися *зменшувати або скасовувати мито на імпорт таких товарів* відповідно до правил розділу 1 «Національний режим та доступ до ринку товарів» частини «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею» парафованої Угоди про ЗВТ+, а також відповідно до визначеного *графіку*.

Українські експортери матимуть додаткові переваги:

– *на ринку з достатньо високим рівнем захисту*, який сьогодні є одним з найбільших світових ринків, на який прагнуть отримати доступ багато країн світу;
– *за товарами, за якими ЄС запропонував встановлення тарифних квот* (перш за все для низки агропродовольчих товарів);
– поступове *скасування мита на імпорт вживаного одягу*. Так, протягом 5 років, передбачається зниження мита на 1 % до досягнення нульової ставки мита на п'ятому році. Для захисту

внутрішнього ринку готових швейних виробів, що вже склався, Україна може запровадити *систему вхідних цін*, які повинні розраховуватися на рівні 30 % від середньої митної вартості за готовою продукцією за визначеним переліком. Як наслідок, «секонд-хенд» з країн ЄС буде ввозитися в Україну за ціною, яка не є нижчою за розрахункову вхідну ціну.

Водночас, *скасування Україною імпортного мита* призведе до:

– необхідності *переобладнання митниць і перепідготовки кадрів,* що потребує додаткових витрат з держбюджету;
– безпосередньо вплине на *скорочення надходжень до держбюджету України* на суму імпортного мита на продукцію, що ввозиться зкраїн ЄС.

Крім того, ЄС запропонував Україні, як й іншим країнам, з якими він уклав угоди про ЗВТ, *значну асиметрією тарифного захисту у бік ЄС*, в першу чергу за агропромисловими товарами і продукцією:

– *діюча середньоарифметична ставка ввізного мита* в ЄС всього за Митним тарифом становить 7,6 %, в Україні – 5,0 %; а за товарами груп УКТЗЕД 01-24 (сільське господарство) – 19,8 % та 9,2 % відповідно. Водночас, ставки ввізного мита з боку сторони ЄС за окремими тарифними лініями *в 1,5 – 14 разів вищі за ставками ввізного мита України*;
– *середньозважене значення ставок ввізного мита*, що застосовувались у торгівлі між Україною та ЄС у 2011 р. такі: *на сільськогосподарську продукцію* – в ЄС щодо товарів походженням з України – 7,42 % проти 6,41% в Україні щодо товарів походженням з ЄС); *на промислові товари* – 1,19 % і 2,45 % відповідно.

Традиційно вищі ставки спостерігаються *в торгівлі сільськогосподарськими товарами*, при цьому ринок ЄС захищений сильніше, ніж ринок України. Низький рівень захисту промислового ринку ЄС зумовлюється існуванням Генеральної системи преференцій (ГСП) ЄС, бенефіціаром якої є Україна.

Таким чином, вказаний підхід до формування ЗВТ+, який *асиметрично вигідний ЄС*, може створити для України серйозні виклики в аспекті економічного розвитку, і перш за все для розвитку сектору сільського господарства та продовольства.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***гармонізація стандартів, технічного регулювання і процедур оцінки відповідності*** після її завершення в Україні відповідно до прийнятих норм в ЄС призведе до таких наслідків, як:

– *збільшення можливостей експортувати* українських товарів не тільки до ЄС, а й до третіх країн, що суттєво посилить експортний потенціал держави;

– *посилення позицій національного виробника і на внутрішньому ринку*, що, зокрема, означатиме пропозицію якісної продукції українському споживачу;
– *зростуть можливості імпортозаміщення*, що разом з розширенням експорту сприятиме поліпшенню зовнішньоторговельного балансу;
– імпортери європейської продукції зможуть швидше реагувати на зміни на внутрішньому ринку завдяки заощадженню часу, потрібного для підтвердження якості ввезеної продукції;
– оскільки країни СНД визнають стандарти ЄС, *у виробників, орієнтованих на ці ринки, не виникне проблем з експортом.*

ЄС пропонує Україні можливість *отримати часткову компенсацію своїх витрат на гармонізацію за рахунок фінансової і технічної допомоги з боку ЄС.*

У той же час, *додаткові витрати України на гармонізацію законодавства з нормами ЄС*, мають наслідком те, що:
– *строки імплементації актів законодавства ЄС*, які Україна зобов'язалася практично впровадити в межах законодавства з нормами ЄС, *складають від 2 до 7 років із моменту набуття Угодою про ЗВТ+ чинності* (тобто дуже стислі для гігантського обсягу роботи з впровадження нової системи стандартів);
– сьогодні незрозуміло, *з яких джерел будуть покриватися відповідні витрати в Україні*, оскільки державні фінанси недостатні навіть для підтримки поточної спроможності здійснення критично важливих соціальних виплат;
– *відсутня достатня кількість кваліфікованих фахівців*, спроможних у стислі терміни виконати завдання імплементації актів законодавства ЄС у межах ЗВТ+.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***гармонізація правил походження товарів*** спрямована на:
– *запобігання реекспорту з ЄС товарів*, вироблених у третіх країнах;
– *взаємне визнання сертифікатів походження*, що передбачає тісну співпрацю відповідних органів України та ЄС;
– приєднання України до *Пан'євросередземноморської території кумуляції,* що дасть змогу використовувати сировину європейського походження у виробничих процесах в Україні та подальшого експорту до ЄС за нульовими ставками ввізного мита.

У той же час, необхідність *перегляду Україною системи правил походження товарів*:
– потребує *додаткових витрат з держбюджету*;
– примушує українських виробників *більш прискіпливо обирати джерело сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів*, потрібних для підтвердження поход-

ження. Тільки такий підхід дозволить українським виробникам повноцінно використовувати можливості преференційного доступу до європейського ринку.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС далекосяжна ***лібералізація сфери послуг***:

– розповсюджується на *всі сектори сфери послуг*;
– значно *глибша,* ніж зобов'язання України перед СОТ.

Існує *асиметричність* у лібералізації ринку послуг. Так *ЄС не бере на себе жодних гарантій відносно доступу українських компаній до європейського ринку послуг*. У той же час, ЄС:

– робить наголос на необхідності того, щоб Україна прийняла на себе *фінансові гарантії відносно транзиту енергоносіїв*;
– не бажає *лібералізувати сферу послуг з наземних перевезень* тощо.

Формування ЗВТ+ з ЄС відкриває ***нові перспективи для розвитку агропродовольчого ринку України***.

Так, українські експортери матимуть відносні переваги внаслідок *використання запропонованих ЄС імпортних тарифних квот* на чутливі для ЄС товари, які зазвичай вилучаються з режиму лібералізації і підпадають під загальний режим оподаткування при митному оформленні. Україна отримала можливість завозити певні обсяги цих товарів *без справляння увізних мит*. При цьому не йдеться про обмеження обсягів імпорту, а лише про те, що імпорт понад визначений обсяг підпадатиме під загальний режим імпорту, тобто оподатковуватиметься за тими ж умовами, які діють для України сьогодні). Зокрема, за інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства передбачаються такі квоти на безмитний експорт в ЄС:

– 1,6 млн т зернових у перший рік дії положень про ЗВТ з поступовим збільшенням до 2,0 млн т за п'ять років. Квота на експорт в ЄС пшениці становить 950 тис. т (1 млн т через п'ять років), кукурудзи – 250 тис. т (350 тис. т відповідно), ячменю – 400 тис. т (650 тис. т);
– 20 тис. т заморожених тушок курей і 16 тис. т обробленої продукції у перший рік з поступовим збільшенням до 20 тис. т за п'ять років;
– 3 тис. т яєць у шкарлупі та 3 тис. т продуктів переробки яєць;
– 12 тис. т яловичини;
– 40 тис. т свинини (порівну обробленої свинини та тушок);
– 30 тис. т цукру, 27 тис. т меляси та цукрового сиропу;
– тарифні квоти застосовуються також до інших продуктів, як-то мед, часник, томатна паста, соки тощо.

Для *захисту від застосування з боку ЄС несиметричних заходів нетарифного регулювання*, Україна має можливість відповісти введен-

ням таких самих бар'єрів. Усі нетарифні бар'єри у торгівлі агропродовольчими товарами розподіляються на три групи:

– *заходи, що застосовуються для захисту здоров'я людини, безпечності продовольства та захисту довкілля*, а саме: заборони на імпорт та експорт, санітарні та фітосанітарні вимоги, стандарти та оцінка відповідності;
– *заходи торговельної політики*, а саме: підтримка експорту, експортні мита, ліцензування імпорту, імпортні квоти, субсидування виробництва, державні торговельні та імпортні монополії, заходи захисту (антидемпінгові, захисні заходи і компенсаційні мита);
– *широкий спектр адміністративних перешкод для імпорту*, а саме: затримки з митною очисткою, непрозорість та протиріччя у митних процедурах, зайві бюрократичні вимоги до документації тощо.

Крім того, очікується підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської і харчової продукції *через введення відповідних стандартів захисту здоров'я та інтересів громадян України* до стандартів ЄС.

Значним досягненням української сторони в межах Угоди ЗВТ+ стало те, що ЄС *відмовився від застосування експортних субсидій у торгівлі з Україною* (хоча ЄС активно використовує експортні субсидії для просування продукції своїх виробників на зовнішні ринки, а в умовах економічної кризи відновив експортні субсидії на молоко і молочні продукти). *Експортні субсидії для українських товарів вдалося тимчасово зберегти*, хоча й на дещо низькому рівні (наприклад, експортні мита на насіння соняшнику, незважаючи на критику торговельних партнерів, посприяли розвитку олієпереробної промисловості в Україні).

Несиметричність умов торгівлі сільськогосподарськими товарами між Україною і ЄС характеризується таким чином:

1. Має місце ***значне перевищення масштабів виробництва та торгівлі країн ЄС*** над обсягами виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією України. Так, частка ЄС-27 у світовому експорті й імпорті агропродовольчих товарів у 2010 р. становила 9 % (або 129,2 млрд долл.) та 11 % (або 153,5 млрд долл.), при цьому в експорті ЄС переважає продукція високої якості та глибокої переробки. Вартість експорту сільськогосподарських товарів України була у 13 разів меншою, ніж ЄС (експорт – 9,9 млрд долл., імпорт – 5,8 млрд долл.).

2. Незважаючи на те, що сальдо торговельного балансу України у торгівлі з ЄС за товарними групами УКТЗЕД позитивне, ***за окремими товарними групами імпорт з ЄС значно перевищує експорт в ЄС***, що *при зустрічному зниженні ставок митного тарифу призведе*

до посилення асиметрії в умовах торгівлі. Так, вартість імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження з ЄС у 18 разів перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС, а вартість імпорту готових харчових продуктів з ЄС перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС у 3 рази.

3. Замість задекларованої назви «глибока і всебічна зона вільної торгівлі», ***ЄС зберігає значну кількість виключень з режиму вільної торгівлі (приблизно 400 товарних позицій),*** перш за все, у секторі торгівлі аграрною продукцією і продовольчими товарами – тобто там, *де вигоди від лібералізації ринку ЄС були б для України найбільш чутливими*.

4. Існує ***асиметричність у рівнях тарифного захисту сільського господарства.*** Середній зв'язаний тариф на продукти сільського господарства становить в ЄС – 13,5 %, а в Україні (відповідно до зобов'язань СОТ) – 11,1 %. В тому числі, середній зв'язаний тариф на імпорт живих тварин, м'яса і м'ясопродуктів в ЄС – 24,1 %, а в Україні– 13 %; *молоко і молочні продукти* – ***52,3*** і ***10 %*** (!) відповідно; овочі, фрукти і живі рослини – 10,3 і 13,1 %; зерно і продукти його переробки – 21,3 і 12,7 %, цукор і кондитерські вибори – 26,4 і 17,5 %.

5. ЄС запропонував Україні ***відверто дискримінаційну систему тарифних квот, встановлених на 15,1 % тарифних ліній сільськогосподарських продуктів на вкрай низькому рівні:*** за яловичиною і свининою – на рівні 0,07 % від обсягу ринку ЄС, м'ясу птиці – 0,09 %, молоком – 0,001 % (!), пшеницею та виробами з неї – 0,17 %, кукурудзою – 0,11 %, ячменем – 0,02 %; вівсом – 0,01 %.

6. ***ЄС планує*** **зберегти незайманою існуючу систему багатомільярдних дотацій** ***в аграрному секторі***, які автоматично роблять українське виробництво і експорт менш конкурентоспроможними на ринку в умовах лібералізації. Наприклад, рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств відносно обсягу виробленої валової продукції сільського господарства в Україні був у 2012 р. всього 3 % вартості валової продукції сільського господарства, тобто у ***4,5 рази нижчий***, ніж відповідний рівень субсидій з бюджету Спільної аграрної політики ЄС (14 % вартості валової продукції сільського господарства).

7. ***ЄС має*** **високий рівень нетарифного захисту**, ***який значно вищий, ніж в Україні***. Застосування цих заходів з боку ЄС *створює асиметрію у торговельних відносинах з Україною*, адже навіть якщо СОТ визнає ці бар'єри незаконними, змусити країни ЄС скасувати їх СОТ не може. Для українських виробників додаткові витрати на сертифікацію, виконання санітарних вимог тощо можуть *стати причи-*

ною зростання собівартості продукції і, відповідно, зниження конкурентоспроможності на ринках ЄС. Єдина можливість, яка надається Україні як члену СОТ у цій ситуації, – це ввести бар'єри у відповідь.

Українські виробники органічної продукції, а також виноподуктів зіштовхнуться ***з технічними бар'єрами***. Перед виробниками вино продукції постане проблема маркування та захисту географічних назв, а перед виробниками органічної продукції – проблема дотримання правил її виробництва та маркування.

Рівень захисту ринку ЄС ***санітарними і фітосанітарними заходами контролю*** *є одним із найвищих у світі й значно вищим, ніж в Україні.* Діяльність щодо безпечності продовольства охоплює весь продовольчий ланцюжок – від здоров'я рослин та тварин до маркування харчових продуктів і благополуччя тварин.

Так, наприклад, *в ЄС заборонено імпорт м'яса тварин, при відгодівлі яких використовувалися гормони росту і антимікробні препарати.* У той же час, оскільки *в Україні* використання антибіотиків і гормонів росту при відгодівлі худоби не було заборонено, після вступу *імпорт м'яса і м'ясопродуктів, під час виробництва яких використовувалися гормони росту, було дозволено.* Крім того, м'ясо механічної обвалки, що складається з м'ясокісткових залишків, ввозиться в Україну і використовується як дешева неякісна сировина для м'ясопереробної промисловості.

Стосовно ***антидемпінгових і компенсаційних заходів*** сторони підтвердили свої права і зобов'язання в межах СОТ. *Додатково ЄС і Україна встановили вимоги щодо* прозорості застосування захисних заходів, врахування публічного інтересу, *застосування правила меншого розміру антидемпінгового чи компенсаційного збору*, механізму перегляду і консультацій.

8. ЄС вимагає від України ***взяти на себе жорсткі зобов'язання відносно захисту приблизно 2-х десятків географічних найменувань,*** в тому числі відносно назв напоїв («кон'як», «шампанське») і сирів («пармезан», «фета» та інші), тобто в питанні, яке до сьогоднішнього дня залишається спірним в межах СОТ.

9. ***Несиметричність характерна для експортних режимів України та ЄС.*** Так, *Україна в межах СОТ не використовує і зобов'язалася не використовувати експортні субсидії на продукцію сільського господарства.* Водночас, експортні субсидії мають право використовувати 36 членів СОТ, а понад 20 країн-членів СОТ (серед яких – ЄС, США і Канада) їх фактично використовують. При цьому, понад 90 % усієї суми експортних субсидій, які використовуються членами СОТ, припадає на ЄС.

У СОТ Україна зобов'язалася ***знизити експортне мито на насіння соняшнику*** з 15 % до 10 %, а в межах угоди ЗВТ+ у торгівлі з ЄС

протягом 15 років мито буде знижуватися по 1 в. п. до нуля (заміщуватися додатковим збором). Але якщо експорт насіння соняшника в ЄС перевищить 100 тис. т на рік, то ставка мита підвищиться до рівня, котрий використовується в СОТ.

10. ***ЄС також широко використовує спеціальні захисні заходи (СЗЗ)***, передбачені в Угоді про сільське господарство СОТ, для захисту своїх виробників від зростання обсягів імпорту та зниження цін. Розвинені країни використовують СЗЗ для обмеження імпорту з країн, що розвиваються. Так, *23,8 % тарифних ліній сільськогосподарських товарів ЄС захищені СЗЗ*. Використання ССЗ захищає 40 % імпортного сільськогосподарського ринку ЄС, а з іншого боку, тільки декілька країн, що розвиваються мають право використовувати СЗЗ, але через обмежені можливості збирання відповідних даних вони практично не можуть їх використовувати.

Україна як новий член СОТ не має права використовувати СЗЗ для захисту своїх виробників.

Передбачена Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***лібералізація доступу до ринку промислових товарів*** характеризується ось чим.

Середньозважене значення ставок ввізного мита, що застосовувались у торгівлі між Україною та ЄС у 2011 р. *на промислові товари* – 1,19 % і 2,45 % відповідно.

Низький рівень захисту промислового ринку ЄС зумовлюється існуванням Генеральної системи преференцій (ГСП) ЄС, бенефіціаром якої є Україна. Тобто існуючий сьогодні в ЄС *середній рівень імпортного мита* для торгівлі в умовах режиму найбільшого сприяння *для багатьох товарних груп вкрай незначний*: за неелектричними машинами – 1,9 %, електричними машинами і обладнанням – 2,8 %, транспортним засобам і обладнанню – 4,3 %, хімічним товарам – 4,6 %. Такий рівень тарифного захисту *істотно не впливає на конкурентоспроможність*.

В Україні рівень тарифного захисту за промисловими товарами більший, ніж в ЄС. При цьому у деяких випадках *підвищений рівень мита слугує створенню умов для розвитку відповідних вітчизняних потужностей у галузях з підвищеним рівнем доданої вартості*. Так, з метою захисту власного автовиробництва Україна з квітня 2013 року застосовує спеціальні мита на імпорт у країну нових легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1000–1500 куб. см у розмірі 6,46 % і 1500–2200 куб. см – 12,95 % незалежно від країни походження та експорту.

Передбачене Угодою про ЗВТ+ з ЄС м***ожливе усунення основних проблем металургійної галузі*** й ***існуючих бар'єрів та обмежень*** через гармонізацію технічних стандартів та увідповіднення регуляторного середовища до стандартів і норм ЄС.

Саме українські металурги, а також виробники залізної руди і грейдери металобрухту найбільш позитивно ставляться до інтеграції України до європейських та світових ринків. Завдяки СОТ було скасовано квоти на металопродукцію до ЄС, а ЗВТ з ЄС дозволить гармонізувати стандарти і регулювання, а також зменшити кількість торговельних обмежень та, як наслідок, *розширити присутність української металопродукції на ринках ЄС.*

Існування найбільших проблем металургійної галузі – застарілих основних фондів, низької якості й низької валової доданої вартості кінцевої продукції – створюють несприятливий інвестиційний клімат в галузі, що ускладнюється недостатньо розвиненим ринком фінансових послуг і слабким захистом довкілля. Водночас торгівля металопродукцією обмежена нетарифними бар'єрами, такими як викривлена конкуренція, через надання державної допомоги. А без державної допомоги і в такому стані ця галузь неспроможна витримати конкуренцію з китайськими та й іншими.

Передбачене Угодою про ЗВТ+ з ЄС ***зростання частки машинобудівної продукції*** в загальній структурі імпорту *створює сприятливі умови і свідчить про активну модернізацію українських підприємств*, які мають змогу закуповувати новітнє імпортне обладнання (що певним чином свідчить про високу інвестиційну активність у цій галузі промисловості).

Уніфікація стандартів промислової продукції України й ЄС сприятиме розвитку промислового виробництва і входженню українських підприємств до європейського ланцюга виробництва і постачання.

Можна констатувати існуючі *проблеми української машинобудівної продукції*:

– *невідповідності технічним та іншим стандартам ЄС*;
– загальний несприятливий інвестиційний клімат створює ситуацію, коли *іноземні інвестиції «оминають» українське машинобудування*;
– *нерозвиненість внутрішнього ринку* для багатьох видів машинобудівної продукції (як наслідок виробничі потужності завантажені на 50–65 %).

ЄС змушує Україну накласти суттєві обмеження у наданні податкових пільг підприємствам машинобудування (перш за все, у таких пріоритетних галузях, як автомобіле-, судно-, літакобудування та у космічні й галузі) – *заборона використання податкових пільг для покриття поточних витрат підприємств, тобто субсидування операційної діяльності* (зокрема, в ЄС податкові пільги допускаються тільки для підтримки інвестиційних проектів).

Розвиток енергетичного сектору в межах угоди про ЗВТ+ з ЄС можливий в умовах розбудови транскордонних ринків електроенергії,

азгодом у поступовому формуванні єдиного енергетичного ринку з ЄС. Завдяки гармонізації регуляторного середовища на ринку електроенергетики з правилами ЄС, інтеграції електромереж і забезпеченню безпеки ядерної енергетики може бути забезпечено підвищення ефективності та конкурентоспроможності української енергетики.

Слабка можливість *українських енергетичних компаній експортувати електроенергію* внаслідок нерозвиненої інфраструктури і відмінності технічних стандартів і правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС і України. Крім того, ЄС може *залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів* з огляду на субсидування українських виробників.

III. Переміщення капіталів.

У межах ЗВТ+ ЄС і України ***у сфері поточних платежів і руху капіталу*** сторонни [1, с. 132–133]:

– зобов'язуються *не обмежувати і дозволяти здійснювати будь-які платежі та перекази* на поточний рахунок платіжного балансу між ЄС та Україною у вільно конвертованій валюті;
– повинні *забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з надходженням прямих інвестицій*, й ліквідацію або репатріацію цих інвестицій та будь-якого прибутку, що отримується з них. Це стане потужним додатковим аргументом на користь *прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС*, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки;
– повинні *забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з наданням кредитів*, які стосуються комерційних операцій або наданням послуг, а також *капіталу, пов'язаного з інвестиційним портфелем і фінансовими позиками та кредитами інвесторів іншої договірної сторони*;
– можуть *вводити захисні заходи щодо руху капіталу* між ЄС і Україною на термін, що не перевищує 6 місяців, якщо такі заходи є вкрай необхідними.

Крім того, Україна *розглядає можливість відкриття їй доступу до структурних фондів ЄС*.

Наприклад, нова програма співробітництва України з Міжнародним валютним фондом (МВФ), угоду про реалізацію якої було підписано 30 квітня 2014 року, передбачає виділення Києву 17,01 млрд дол. впродовж двох років з негайним наданням 3,19 млрддол., з яких 2 млрд дол. піде на погашення бюджетного дефіциту. Крім того, ця угода також надає можливість Україні залучити кошти інших міжнародних донорів.

Кредит за програмою stand-by має *розблокувати надання допомоги з боку інших іноземних партнерів*, перш за все *країн*

Євросоюзу, США, Японії тощо. Загальний обсяг зовнішньої допомоги Україні має становити 27 млрд дол., заявив керівник місії фонду в Україні М. Георгієв. Натомість українська влада *зобов'язується провести широкомасштабні економічні реформи* [28].

Ціла низка передбачених Угодою заходів пов'язана з ***величезними інвестиціями***, які навряд чи можуть бути покриті у суттєвій частині зфондів ЄС (особливо з урахуванням поточної фінансової напруги в Євросоюзі).

У більшій частині ці необхідні інвестиції – тільки проблеми України. Однак поки що незрозуміло, *з яких джерел будуть покриватися відповідні витрати в Україні*, оскільки:

– *державні фінанси* недостатні навіть для підтримки поточної спроможності здійснення критично важливих виплат – пенсій та іншої соціальної допомоги, цінових дотацій і утримання комунального господарства;
– масштабне залучення *українського приватного капіталу* можливе тільки за наявності конкретно прорахованих і комерційно життєспроможних проектів в пріоритетних сферах. Вказані пріоритети, як це вже стало традиційним для України, визначалися в кулуарах бюрократичних дебатів без публічних дискусій за участю недержавних структур.

ЄС також поки що *не підтримав ідею включення положень щодо посилення фінансово-технічної допомоги зі своїх структурних фондів* безпосередньо в текст Угоди про ЗВТ+, оскільки остання має рамковий характер та не повинна закріплювати якісь конкретні показники. *Євросоюз не вважає постановку такого питання безперспективною в разі його оформлення за межами положень Угоди.*

IV. Переміщення робочої сили

Українська сторона наполягає на перспективі запровадження всіх «чотирьох свобод» у відносинах України з ЄС, тобто запровадження ***вільного руху робочої сили*** [1, с. 133–135].

В Угоді Україна має певні можливості розширити доступ до участі у свободі руху працівників і пов'язаною з нею свободою здійснення економічної діяльності, на що впливатимуть такі чинники:

– *економічні*: рівень економічного розвитку України, обсяг торговельно-економічних зв'язків, ступінь інтегрованості її економіки у спільний ринок ЄС;
– *політичні*: рівень політичних відносин і пріоритетність України для ЄС.

В той же час запровадження вільного руху робочої сили є найскладнішим завданням з усього переліку заходів, необхідних для *створення спільного ринку праці між Україною та ЄС*. Складність пояснюється об'єктивними причинами:

– *внутрішнього характеру*: поширення на Україну всіх чотирьох свобод, включаючи вільний рух осіб, вимагатиме від неї досягнення повної відповідності всьому пакету законодавства ЄС щодо спільного ринку на тому рівні, якого досягли країни Європейського Економічного Простору. *Приведення українських норм і стандартів у цій сфері у відповідність до ЄС є* ***надзвичайно витратними***. Головними проблемами є:
  - *здатність українського приватного сектору* пристосуватися до найбільш складних частин законодавства ЄС;
  - *інституційна спроможність українського уряду* регулювати імплементацію директив ЄС;
  - *здатності української судової системи* забезпечувати застосування директив ЄС;
  - залишається незрозумілим, якою мірою Україна буде *готова передати частину свого суверенітету ЄС*, не маючи доступу до процесу прийняття рішень в середині ЄС;
  - *наявність потужного міграційного потенціалу населення України*, який підживлюється різницею у показниках соціально-економічного розвитку між Україною і ЄС;
– *зовнішнього характеру*: досить жорстка позиція ЄС до запровадження вільного руху робітників з Україною обумовлена:
  - *загальною негативною налаштованістю* країн-членів ЄС *до взаємного відкриття ринків праці* між ЄС та третіми країнами, з якими утворено економічний союз;
  - серед країн-членів ЄС *відсутнє єдине бачення механізмів забезпечення доступу робітників з третіх країн на власні ринки праці*. Як наслідок, практично нічого не говориться про вкрай актуальні проблеми *режиму працевлаштування українських громадян на території ЄС*.

Таким чином, оцінюючи можливості та загрози для Україна від створення ЗВТ з ЄС, можна зробити декілька попередніх висновків:

1) ключова роль у економічних ефектах тут відводиться *динамічним ефектам*, тобто таким, що з'являються згодом. Отже, не слід очікувати рішучої зміни кон'юнктури відразу після підписання угоди. Ці ефекти переважною більшістю знаходяться в площині отримання здобутків від утворення умов як для іноземних інвесторів (переважно з ЄС), так і для внутрішніх, які планують експортувати свою продукцію до розвинутих країн;

2) *значна зарегулюваність ведення бізнесу в Україні* призводить до падіння конкурентоспроможності вітчизняних виробників порівняно з закордонними. В той же час, *навіть для невеликих підприємств зростають можливості збуту української продукції* на ринки ЄС. Практика ЄС свідчить, що невеликі компанії здатні успішно

експортувати свою продукцію, не маючи власної розгалуженої збутової мережі за кордоном, *за рахунок утворення експортних асоціацій*;

3) *технічні стандарти ведення бізнесу ЄС* створюють в окремих випадках необхідність додаткових інвестицій, однак ці норми не протиставляються технічним стандартам експорту до інших країн, в тому числі й до МС;

4) *мовні бар'єри, відсутність безвізового режиму* ускладнюють пошук партнерів та узгодження позицій, застосування менеджерських прийомів ведення бізнесу;

5) угода з ЄС дозволить *значно знизити* (а може й звести нанівець) *спотворюючий вплив гігантського тіньового сектору* в економіці України як у системі зовнішної торгівлі, так і в конкурентному середовищі. Створення ЗВТ з ЄС формує єдиний підхід до регулювання експортно-імпортних операцій європейського стандарту, що означає практично *автоматичний «імпорт» рівня конкуренції з ЄС до України*.

4.3.3. Етапи введення в дію Угоди про Асоціацію України з ЄС

З початку переговорів України з ЄС щодо підписання угоди про асоціацію, тобто з 2007 р., а також протягом 2011–2012 рр. увага української сторони була сконцентрована на визначенні терміну «парафування», яка була до цього відома лише вузькому колу фахівців з міжнародного права.

Буремні події з жовтня 2013 року до червня 2014 року здійснювали вплив на вирішення питання: чи буде підписана Угода, а якщо так, то чи в повному обсязі.

27 червня 2014 року політичну частину Угоди було підписано, але внаслідок жорсткої позиції Росії другу економічну частину Угоди – положення про зону вільної торгівлі – було відкладено. Крім тиску Росії, існує ще дві причини ускладення такого підписання [29]:

1) Угода – це *двостороння міжнародна угода*, на одному боці якої 30 суб'єктів міжнародного права, а саме: 28 держав-членів ЄС і дві міжнародні організації – Європейський Союз і Європейська спільнота з атомної енергії (Євроатом). Відповідно, кожний з важливих етапів заключення вказаної Угоди про Асоціацію з боку ЄС потребує *згоди на національному і наддержавному рівнях*. При цьому йдеться про демократичні країни з верховенством права, де культура прийняття потрібних рішень суттєво відрізняється від українських реалій. До того ж у складі ЄС є як мінімум 5–6 провідних країн світу з відповідною соціально-економічною міццю, які спроможні відстояти свою позицію, навіть тоді, коли вона протирічить домінуючому в ЄС тренду;

2) ЄС – це союз, який заснований на верховенстві права. Тому *регламентоване додержання процедур є вкрай важливим моментом*, оскільки його ігнорування погрожує скасуванням прийнятих рішень у суді. Суд ЄС вже неоднарозово скасовув міжнародні угоди, які були укладені ЄС з порушенням положень установчих договорів ЄС. Більше того, Європейський Союз існує лише завдяки тому, що всі країни-члени жорстко дотримуються узгоджених в установчих угодах правил гри і розуміють, що ігнорування цього принципу навіть зі значно меншого приводу, ніж Угода про Асоціацію з Україною, невідворотньо призведе до серйозних проблем в ЄС.

Виникає питання: чому Угоду про Асоціацію *потрібно укладати не тільки з ЄС, але й з кожною державою-членом?* На це питання дають відповідь такі факти:

– це стала процедура укладання міжнародних угод з боку ЄС. Усі угоди про асоціацію – це так звані *змішані угоди, коли сторона ЄС обов'язково включає всі держави-члени*. Ще декілька десятиліть тому Суд ЄС рекомендував ЄС укладати одну «змішану» угоду, а не набір двосторонніх угод, щоб досягати з країнами-партнерами домовленостей з питань, що виходять за межі компетенції ЄС;
– Україна також зацікавлена у такому рішенні: їй потрібна угода, що охоплює максимальну більшість питань, і розподіл компетенції всередині ЄС не повинен цьому заважати.

Таким чином, правильне датування Угоди про Асоціацію України з ЄС – 21 березня 2014 року і 27 червня 2014 року, оскільки підписання Угоди було вчинено в два етапи.

Повне найменування вказаної Угоди таке: «*Угода про асоціацію між Україною, з одного боку, і Європейським Союзом, Європейською спільнотою з атомної енергії та їх державами-членами, з іншого боку, від 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р.*» (Угода про Асоціацію України з ЄС, Угода).

Для того, щоб Угода про Асоціацію України з ЄС *вступила у силу*, необхідно виконати п.1 і 2 Ст. 486 вказаної Угоди, а саме:

– «п. 1. Сторони повинні ратифікувати або затвердити вказану Угоду у відповідності з власними процедурами. Ратифікаційні грамоти або документи щодо затвердження здаються на зберігання до Генерального секретаріату Ради Європейського Союзу»;
– «п. 2. Чинна Угода вступає в силу у перший день другого місяця, який наступає після дати здачі на зберігання останньої ратифікаційної грамоти або останнього документу про затвердження».

Тобто необхідно, щоб кожен з учасників Угоди (Україна, кожна держава-член ЄС, Європейський Союз, Євроатом) затвердив рішення щодо її ратифікаціїі проінформував про це Генеральний секретаріат

Ради Європейського Союзу. Як показує практика, останнє повідомлення про ратифікацію надходить від самого Європейського Союзу. Після цієї дати повинен пройти повний календарний місяць, і з першого дня наступного місяця Угода про Асоціацію України з ЄС вступає в силу.

23 червня 2014 року Угоду ратифікував Евроатом. Продовжується ратифікація Угоди державами-членами ЄС.

16 вересня 2014 року Угоду ратифікували Україна (закон від 16.09.2014 р.), а Європейський Парламент вже надав свою згоду на те, щоб Рада ЄС у майбутньому мала можливість затвердити рішення «про укладення» (тобто ратифікації) Угоди про Асоціацію України з ЄС. Остаточне рішення щодо ратифікації міжнародних угод приймає Рада ЄС згідно з ч. 6 ст. 218 Угоди щодо функціонування ЄС).

Рада ЄС буде одночасно приймати два рішення про укладення (тобто ратифікацію) Угоди: одне – згідно зі ст. 17 Угоди, а інше – згідно іншими її положеннями. Проекти обох рішень розроблені і внесені Європейською Комісією до Ради ЄС. Розбивка ратифікації на дві частини пов'язана з юридичними вимогами, що виходять із розподілу компетенції між ЄС та його державами-членами в питанні правового режиму легально працевлаштованих громадян третіх країн (зокрема громадян України).

До того ж відомо, що Данія, Ірландія і Велика Британія не будуть брати участь в прийнятті рішення з правового режиму легально працевлаштованих громадян України та взагалі не будуть зв'язаними положеннями ст. 17 Угоди.

Практика свідчить, що від підписання будь-якої угоди про асоціацію до її вступу в дію зазвичай проходить декілька років. Наприклад, остання хвиля угод про асоціацію за участю 27 держав-членів ЄС з балканськими країнами вступала в силу протягом практично трьох років. Однак практика виробила юридичні механізми, які дозволяють обійти цю перепогу на шляху до одержання сторонами вигід від вже заключної угоди.

У випадку Угоди про Асоціацію України з ЄС був використаний механізм ***тимчасового застосування*** *(англ. provisional application)*, який широко практикується у міжнародному праві. Зміст тимчасового застосування полягає в тому, що міжнародна угода (повністю або частково) стає юридично обов'язковою для сторін, навіть якщо вказана угода ще не вступила в силу.

Ключові положення Угоди про Асоціацію України з ЄС відносно її тимчасового застосування відповідно до п. 3–5 ст. 486 містять:

1) «3. Незалежно від пункту 2, Україна і Європейський Союз домовлись тимчасово застосовувати дану Угоду *в частині, яка визначена Європейським Союзом*, як це передбачено пунктом 4 цієї

статті, і відповідно своїм внутрішньодержавним процедурам і діючому законодавству». Така домовленість має певну доцільність: розподіл сфер компетенції між ЄС і державами-членами у питанні заключення міжнародних угод часто є настільки складною задачею, що останню точку в непримеренних дискусіях юристів доводиться ставити Суду ЄС. Таким чином, відповідальність за це питання була покладена на сторону ЄС, щоб відвернути цей ризик помилкового визначення обсягу тимчасового застосування або відстрочування з таким визначенням.

Ключові *відмінності тимчасового застосування* Угоди про Асоціацію України з ЄС *від вступу Угоди в силу* полягають в такому:

– тимчасовому застосуванню підлягає *лише частина* Угоди (а не вся, як при вступі в силу). Саме рішенням ЄС визначений вичерпний перелік положень Угоди, які будуть застосовуватися тимчасово;
– тимчасове застосування встановлює *взаємні юридичні зобов'язання лише у відносинах між Україною і державами-членами ЄС* (ч. 3 ст. 486 Угоди). Для держав-членів ЄС *також виникає юридичне зобов'язання* дотримуватися положень Угоди, що застосовуються тимчасово. Але таке зобов'язання походить зі статуса держави, як члена ЄС, як це передбачено установчими договорами ЄС. Як наслідок, юридична сила тимчасового застосування не може виходити за межі компетенції ЄС, незалежно від того, як сформульовано конкретне положення Угоди про Асоціацію України з ЄС. Саме цьому в рішеннях ЄС про обсяги тимчасового застосування надані спеціальні пояснення, що обмежують дію низки положень Угоди про асоціацію;
– може існувати *певна специфіка дії положень* Угоди, які тимчасово застосовуються, у внутрішньому правопорядку її сторон. Це питання вирішується відповідно до конституційного права кожної договірної сторони;
– між Україною і ЄС та його державами-членами *продовжують діяти положення діючої Угоди про партнерство і співробітництво (УПС)* від 1994 р., які не охоплюються тимчасовим застосуванням Угоди про Асоціацію України з ЄС (п. 6 ст. 486 Угоди про асоціацію). Після вступу в силу Угоди про Асоціацію України з ЄС вказана угода про партнерство і співробітництво повністю втратить силу (п. 1 ст. 479 Угоди про асоціацію;
– *відрізняються процедури і юридичні наслідки* одностороннього припинення тимчасового застосування Угоди про асоціацію (п. 7 ст. 486 Угоди) і виходу (денонсації) з Угоди (ч. 2 ст. 481 Угоди);

2) «4. Тимчасове застосування вступає в силу з першого дня другого місяця, який наступає після дати одержання Депозитарієм таких документів:

– повідомлення, надісланого Європейським Союзом, щодо закінчення виконання процедур, необхідних для цієї мети, з вказанням частин Угоди, які будуть застосовуватися тимчасово;
– здачі Україною на зберігання ратифікаційної грамоти у відповідності зі своїми процедурами і діючим законодавством»;

3) «5. Для цілей, яким відповідають положенням цієї Угоди, в тому числі відповідних Додатків і Протоколів, будь-яке посилання в таких положеннях на «дату вступу в силу цієї Угоди» необхідно розуміти як «дату, з якої вказана Угода застосовується тимчасово» у відповідності з пунктом 3 цієї ст. 486».

Спочатку Україна і ЄС планували, що тимчасове застосування почнеться з 1 листопада 2014 року. Однак 12 вересня, за результатами трьохсторонніх консультацій, Україна, ЄС і Російська Федерація досягли домовленостей щодо відстрочення тимчасового застосування в частині положень Угоди про зону вільної торгівлі до початку 2016 року Ця політична домовленість була юридично закріплена 29 вересня 2014 року, коли Рада ЄС внесла зміни до свого рішення щодо тимчасового застосування Угоди про Асоціацію України з ЄС.

Таким чином, положення Угоди про зону вільної торгівлі (розділ IV і відповідні протоколи та додатки до Угоди про Асоціацію України з ЄС) почнуть тимчасово застосовуватися з 1 січня 2016 року, інші положення – з 1 листопада 2014 року.

Положення Угоди про Асоціацію України з ЄС, які не підлягають тимчасовому застосуванню, стануть юридично обов'язковими для договірних сторін після вступу Угоди в силу. А до цього часу вони мають досить обмежене і невизначене юридичне значення: договірні сторони повинні утримуватися від дій, які позбавляли б Угоду про асоціацію об'єкта і цілі (ст. 18 Віденської конвенції про право міжнародних договорів, 1969 рік).

У Додатку М наведено дані щодо статусу положень Угоди про Асоціацію України з ЄС станом на 1 листопада 2014 року [29].

Умови для початку виконання тимчасового застосування Угоди про Асоціацію України з ЄС, вказані в п. 4 ст. 486 цієї Угоди, виконані таким чином:

1) Україна ратифікувала Угоди і 26 вересня сдала свою ратифікаційну грамоту в депозитарій Угоди – Генеральний секретаріат Ради ЄС;

2) Європейський Союз вже прийняв і офіційно зробив оголошення щодо всіх рішень про тимчасове застосування положень Угоди, а саме:
– Рішення Ради ЄС 2014/295/EU від 21 березня 2014 року – про політичні положення Угоди;
– Рішення Ради ЄС 2014/668/EU від 23 червня 2014 року – про економічні положення Угоди;

– Рішення Ради ЄС 2014/691/EU від 29 вересня 2014 року – про зміну терміну тимчасового застосування положень Угоди про зону вільної торгівлі.

ЄС вже виконав останню формальність – надіслав до депозитарію Угоди офіційне повідомлення про закінчення виконання процедур щодо тимчасового застосування. Генеральний секретар Ради ЄС повідомив про це Україну 30 вересня 2014 року.

4.4. Розвиток співпраці України з СНД/ЄврАзЕС

4.4.1. Формування Євразійського економічного співтовариства ЄврАзЕС

Після розпаду СРСР з 1991 р. і по теперішній час продовжуються процеси формування нових геоекономічних і політичних утворень серед колишніх радянських республік.

Так, 8 грудня 1991 року у Біловезькій пущі Республіка Білорусь, Російська Федерація і Україна утворили Співдружність Незалежних Держав (СНД) [30].

21 грудня 1991 року Угоду про створення СНД підписали й інші держави колишнього Радянського Союзу, в тому числі Казахстан і Киргизстан. Одночасно в Алма-Атинській декларації, підписаній у той же день, держави визначили принципи взаємодії через координуючі інститути і підтвердили прихильність до співробітництва у формуванні та розвитку спільного економічного простору.

У 1995 р. Білорусь, Казахстан і Росія почали роботу з формування Митного союзу, підписавши Угоду про Митний союз і Угоду про Митний союз між Російською Федерацією та Республікою Білорусь.

У 1996 р. Білорусь, Казахстан, Киргизстан і Росія підписали *Договір про поглиблення інтеграції в економічній та гуманітарній областях*, в якому в числі основних цілей інтеграції проголосили формування Єдиного економічного простору, що передбачає функціонування спільного ринку товарів, послуг, капіталів і робочої сили, розвиток єдиних транспортних, енергетичних та інформаційних систем. У 1999 р. Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Росія і Таджикистан підписали *Договір про Митний союз та Єдиний економічний простір*, відповідно до якого прийняли рішення про завершення формування МС та створення на його основі Єдиного економічного простору.

У 2000 р. Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Росія і Таджикистан з метою підвищення ефективності взаємодії, розвитку процесів інтеграції та поглиблення співпраці в різних областях заснували *Євразійське економічне співтовариство (ЄврАзЕС)*. У 2006 р. до Спіль-

ноти приєднався Узбекистан. Пріоритетами нової міжнародної організації були стали ефективність взаємодії і розвиток інтеграції.

У 2003 р. президенти Білорусі, Казахстану, Росії та України, виходячи з концепції різнорівневої інтеграції в межах СНД, уклали *Угоду про формування Єдиного економічного простору (ЄЕП)* з метою створення умов для стабільного та ефективного розвитку економік держав і підвищення рівня життя їх населення.

У серпні 2006 року на неформальному саміті глав держав-членів ЄврАзЕС у Сочі було прийнято рішення про активізацію роботи з формування Митного союзу Білорусі, Казахстану і Росії з подальшим можливим приєднанням до нього Киргизстану та Таджикистану. На основі цих домовленостей Білорусь, Казахстан і Росія в жовтні 2007 році підписали *Договір про створення єдиної митної території та формування Митного союзу*.

Фінансово-економічна криза, що вибухнула в 2008 р. по всьому світу, стимулювала пошук нових моделей мінімізації економічних ризиків, сталого розвитку і активізації регіональної інтеграції.

У червні 2009 року вищий орган Митного союзу визначив *етапи і терміни формування єдиної митної території Митного союзу*, позначивши 1 січня 2010 року як початок першого етапу. На базі Митного союзу держави «трійки» перейшли до формування ЄЕП.

18 листопада 2011 року президенти Білорусі, Казахстану і Росії підписали *Декларацію про євразійську економічну інтеграцію* та визначили 1 січня 2012 року датою *початку функціонування Єдиного економічного простору*, що забезпечує свободу руху товарів, послуг, капіталу і трудових ресурсів. Було проголошено, що розвиток Митного союзу і Єдиного економічного простору має призвести до створення Євразійського економічного союзу.

18 листопада 2011 року президенти Білорусі, Казахстану і Росії підписали Договір про *Євразійську економічну комісію*, яка стала єдиним постійно діючим регулюючим органом Митного союзу та Єдиного економічного простору. До своєї роботи Євразійська економічна комісія приступила 2 лютого 2012 року.

19 грудня 2011 року Вища Євразійська економічна рада рішенням № 9 ввела у дію з 1 січня 2012 року міжнародні договори, що формують ЄЕП. Реалізація цих та інших міжнародних договорів і домовленостей зі збалансованої макроекономічної, бюджетної та конкурентної політики, зі структурних реформ ринків праці, капіталів, товарів та послуг і зі створення єдиних правил у сфері енергетики, транспорту та телекомунікацій визначена як основа створення до 1 січня 2015 року Євразійського економічного союзу.

Таким чином, економічна інтеграція на пострадянському просторі пройшла вже кілька послідовних етапів, як це представлено на рис. 4.5.

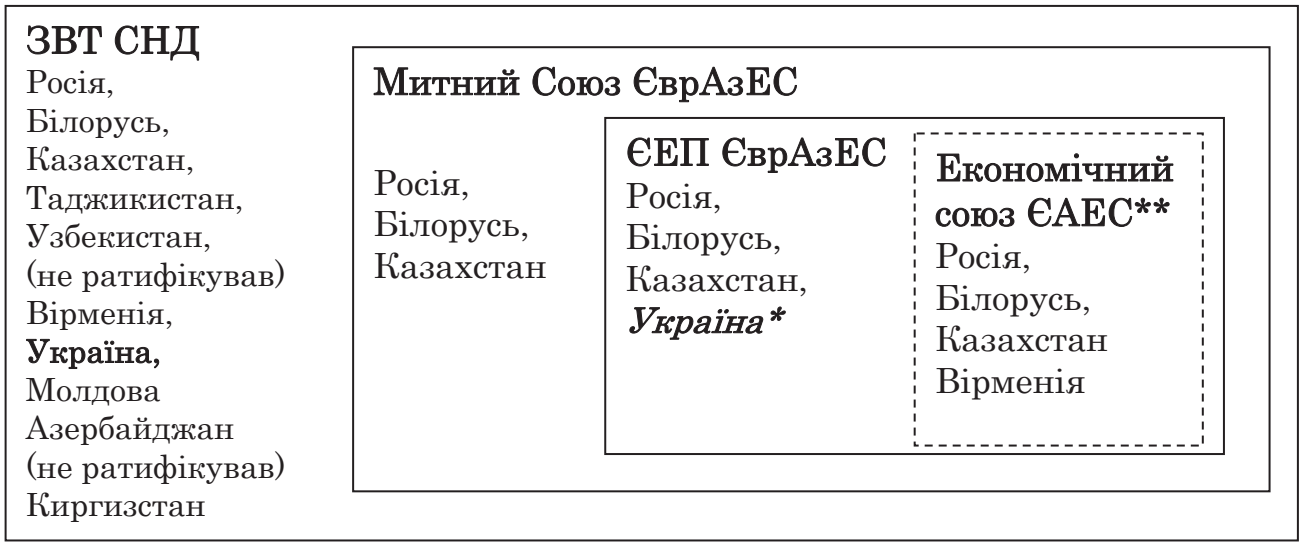


Рис 4.5. Економічна інтеграція в СНД

Примітки: * Україна ратифікувала угоду про приєднання до ЄЕП за умови відповідності зобов'язань які випливають із членства національному законодавству (не протирічать Конституції України) [1, с. 65]
**на 1.03.2015р.

Перший етап – формування ***зони вільної торгівлі***. Передбачає вільний рух товарів, вироблених на територіях держав-учасниць, в межах ЗВТ.

В Угоді про створення зони вільної торгівлі, до якої в 1994 році вступили Білорусь, Казахстан, Росія та інші держави-учасниці СНД виходячи з поетапності створення Економічного союзу, створення зони вільної торгівлі було визначено як перехідний етап до формування Митного союзу. Новий міжнародний договір – *Договір про зону вільної торгівлі* держави-учасниці СНД уклали в жовтні 2011 року, визначивши однією з основних цілей формування умов для вільного руху товарів і констатувавши необхідність інтеграції у світову економіку і міжнародну торговельну систему.

Другий етап економічної інтеграції – створення ***митного союзу***. Угоди про Митний союз між Білоруссю, Казахстаном і Росією були підписані главами урядів держав в січні 2007 року, в жовтні того ж року глави держав підписали *Договір про створення єдиної митної території і формування Митного союзу*. Утворюється єдина митна територія. В її межах у взаємній торгівлі товарами не застосовуються митні мита та обмеження економічного характеру.

Формування Митного союзу йшло відповідно до затвердженого плану дій. До 1 січня 2010 року було створено всі необхідні правові умови для початку його функціонування. Функції зовнішньоторговельного регулювання були передані Комісії Митного союзу (яка з 1 лютого 2012 року була перетворена в Євразійську економічну комісію).

Відповідно до міжнародних договорів з цього моменту повноваження Комісії стали поширюватися на:

– зміну ставок ввізних митних зборів;
– ведення Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності Митного союзу;
– встановлення тарифних пільг і тарифних квот;
– визначення системи тарифних преференцій;
– введення заходів нетарифного регулювання.

З 1 липня 2010 року Комісії були передані повноваження з проведення розслідувань та інших процедурних дій, що передують введенню спеціальних захисних, антидемпінгових і компенсаційних заходів на єдиній митній території Митного союзу відносно товарів, що походять з іноземних держав.

6 липня 2010 року вступив в дію єдиний Митний кодекс Митного союзу, в тому числі:

– запрацювала єдина система митного регулювання на митній території трьох країн;
– прийнято нормативні документи щодо митного адміністрування, включаючи єдині правила декларування товарів, сплати митних платежів та єдині митні режими;
– застосовуються єдині правила визначення митної вартості та країни походження товарів.

Організовано ведення митної статистики зовнішньої торгівлі та статистики взаємної торгівлі держав-членів Митного союзу.

Діє порядок стягнення непрямих податків у взаємній торгівлі в Митному союзі, формується практика обміну між податковими органами трьох держав інформацією в електронному вигляді про сплачені суми непрямих податків.

Діє Угода про встановлення та застосування в Митному союзі порядку зарахування та розподілу ввізних митних зборів (інших зборів, податків і зборів, що мають еквівалентну дію). Ввізні мита зараховуються на єдиний рахунок уповноваженого органу тієї держави-члена Митного союзу, в якому вони підлягають до сплати. Сплачені мита розподіляються до бюджетів трьох країн згідно з нормативами розподілу: Білорусь – 4,7 %, Казахстан – 7,33 %, Росія – 87,97 % [3; 30].

З 1 липня 2011 року повністю знятий митний контроль на внутрішніх кордонах між Білоруссю, Казахстаном і Росією. Всі види митного контролю та оформлення перенесені на зовнішній кордон Митного союзу. *Завершено формування єдиної митної території*. При цьому з 1 липня 2011 року у Республіці Казахстан прийнятий комплекс заходів із забезпечення митного адміністрування товарів, щодо

яких протягом перехідного періоду застосовуються ставки ввізних митних зборів, відмінні від ставок, встановлених Єдиним митним тарифом Митного союзу. Це 88 позицій (у тому числі лікарські засоби, медичне обладнання, залізничні вагони, теплиці, поліетилен, фольга).

У межах єдиної митної території вільно переміщаються товари, транспортні засоби Митного союзу і третіх країн після їх випуску для внутрішнього споживання на території будь-якої держави-члена Митного союзу.

До кінця 2011 року була сформована договірно-правова база Митного союзу, яка налічує понад 70 міжнародних договорів і понад 900 рішень Комісії Митного союзу.

Найважливішим напрямком роботи стала діяльність з розробки та прийняття *технічних регламентів Митного союзу*. Це ключовий елемент формування єдиного ринку без технічних бар'єрів, з єдиними вимогами до безпеки товарів та уніфікованої базою стандартів.

Узгоджена політика в цій галузі дозволяє однаковою мірою забезпечити безпеку для громадян продукції, що потрапляє на єдиний ринок Митного союзу, а також стимулювати технологічний розвиток підприємств трьох країн.

На сьогоднішній день Євразійській економічній комісії передані всі необхідні повноваження в цій сфері. На початок 2013 року був прийнятий 31 технічний регламент Митного союзу, що визначають вимоги до безпеки продукції, яка обертається на єдиній митній території. Вони, зокрема, стосуються залізничного транспорту та інфраструктури, машин і устаткування, палива, піротехнічних виробів, парфумерно-косметичної продукції, продукції легкої та харчової промисловості тощо.

16 липня 2012 року Рада Євразійської економічної комісії затвердила нову редакцію Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності та *Єдиного митного тарифу Митного союзу (ЄМТ)* з урахуванням умов приєднання Росії до Світової організації торгівлі. За попередніми розрахунками при переході на нову редакцію ЄМТ середньозважена ставка ввізного мита буде знижена з 9,6 до 7,8 %.

Створення Митного союзу означає появу єдиного ринку для 170 млн споживачів, на якому застосовуються норми єдиного Митного кодексу, діють Єдиний митний тариф, єдина система зовнішньоторговельного і митного регулювання, здійснюється єдине технічне регулювання. Уже сьогодні можна спостерігати конкретні результати його функціонування.

Третій етап інтеграції – формування ***Єдиного економічного простору***. Це означає забезпечення так званих «чотирьох свобод»: руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили на території ЄЕП. Крім того,

функціонування Єдиного економічного простору передбачає координацію економічної політики держав-членів щодо ключових галузей економіки: макроекономіки та фінансового сектора, транспорту та енергетики, торгівлі, промислового і агропромислового комплексів тощо.

19 грудня 2010 року рішенням вищого органу Митного союзу прийнято план дій з формування Єдиного економічного простору Білорусі, Казахстану і Росії, відповідно до якого був підписаний пакет відповідних міжнародних договорів. Рівно через рік рішенням Вищої Євразійської економічної ради були введені в дію з 1 січня 2012 року 17 базових міжнародних договорів, що формують Єдиний економічний простір.

Основні угоди, що регламентують діяльність Єдиного економічного простору в 2013 році, наведені у Додатку Н.

До 2015 року всі угоди необхідно було перевести в практичну площину. Це означає, що в їх розвиток має бути прийнято кілька десятків документів, у тому числі прямої дії.

Основним принципом функціонування ЄЕП є забезпечення свободи переміщення товарів, послуг, фінансового і людського капіталу через кордони держав-учасників. Зокрема, принцип вільного руху товарів передбачає усунення вилучень з режиму вільної торгівлі та зняття обмежень у взаємній торгівлі на основі уніфікації митних тарифів, формування спільного митного тарифу, встановленого на основі погодженої державами-учасницями методики, заходів нетарифного регулювання, застосування інструментів регулювання торгівлі товарами з третіми країнами. Механізми застосування у взаємній торгівлі антидемпінгових, компенсаційних, спеціальних і захисних заходів будуть замінятися єдиними правилами в галузі конкуренції та субсидій.

У межах Митного союзу і Єдиного економічного простору в 2012 році свобода руху товарів реалізовувалася Сторонами в максимальному обсязі – скасовані мита і збори у взаємній торгівлі, повністю знятий митний контроль на внутрішніх кордонах між Білоруссю, Казахстаном і Росією, з прийняттям єдиних технічних регламентів Митного союзу (на початок 2013 року прийнято 31 технічний регламент з 47 першочергових, 7 з яких набули чинності) знімаються технічні бар'єри у взаємній торгівлі, затверджено зображення єдиного знака обігу продукції на ринку Митного союзу.

Таким чином, ЄЕП формується поступово, шляхом підвищення рівня інтеграції, через синхронізацію здійснюваних державами-учасницями перетворень в економіці, спільних заходів з проведення узгодженої економічної політики, гармонізацію та уніфікацію законодавства у сферах економіки, торгівлі за іншими напрямками, з ураху-

ванням загальновизнаних норм і принципів міжнародного права, а також досвіду і законодавства Євросоюзу.

Функціонування Митного союзу і перехід до формування Єдиного економічного простору поставили на порядок денний вдосконалення інституційної структури МС і ЄЕП.

Відповідно до Договору про Євразійську економічну комісію, підписаного 18 листопада 2011 року Президентами Білорусі, Казахстану і Росії, була створена Євразійська економічна комісія.

З 2 лютого 2012 року почала роботу *Євразійська економічна комісія (ЄЕК)* – постійно діючий регулюючий орган Митного союзу і Єдиного економічного простору.

Основні завдання Євразійської економічної комісії – забезпечення умов функціонування і розвитку Митного союзу та Єдиного економічного простору, розробка пропозицій щодо подальшого розвитку інтеграції.

Колегія ЄЕК – виконавчий орган, що приймає рішення в цілях розвитку інтеграції в межах Митного союзу і Єдиного економічного простору. Колегія ЄЕК складається з 9 членів (по 3 члени Колегії Комісії від кожної держави), один з яких є Головою Колегії Комісії. Голова Колегії та Члени Колегії призначаються строком на 4 роки рішенням Вищої Євразійської економічної ради на рівні глав держав з можливим продовженням повноважень. Колегія приймає рішення шляхом голосування. Кожен Член Колегії має один голос.

Діяльність ЄЕК структурована за функціональними напрямками, які курують Члени Колегії (Міністри). Кожен напрямок являє собою блок з галузей і сфер економічної діяльності. Члени Колегії та департаменти ЄЕК взаємодіють з уповноваженими органами Білорусі, Казахстану і Росії в межах свого напрямку.

Відповідно до Рішення Вищої Євразійської економічної ради від 19 грудня 2011 року «Про чисельність департаментів Євразійської економічної комісії» в Комісії утворено 23 департаменти за напрямками діяльності Комісії.

З метою вироблення пропозицій для Колегії ЄЕК та проведення консультацій з представниками органів державної влади держав-членів МС і ЄЕП на сьогодні створені та вже проводять активну роботу з основних напрямків інтеграції 17 Консультативних комітетів, керують якими Члени Колегії (Міністри) ЄЕК.

Напрямки діяльності Євразійської економічної комісії такі:

– зарахування та розподіл ввізних митних зборів;
– встановлення торговельних режимів щодо третіх країн;
– статистика зовнішньої і взаємної торговки;
– макроекономічна політика;
– конкурентна політика;

– промислові та сільськогосподарські субсидії;
– енергетична політика;
– природні монополії;
– державні (або) муніципальні закупівлі;
– взаємна торгівля послугами та інвестиції;
– транспортні перевезення;
– валютна політика;
– охорона і захист результатів інтелектуальної діяльності, засобів індивідуалізації товарів, робіт і послуг;
– трудова міграція;
– фінансові ринки, банківська сфера, сфера страхування, валютний ринок, ринок цінних паперів;
– інші.

Сьогодні з боку ЄврАзЕС відбувається робота у напрямку подальшої інтеграції і реалізації четвертого етапу інтеграції. Це підтверджує й заява про кінцеву мету інтеграції – ***економічний союз***. Отже, це свідчить про план дій країн цього об'єднання в середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Підготовлений робочий проект *Договору про Євразійський економічний союз*. Для координації роботи з кодифікації створена *Робоча група з кодифікації міжнародних договорів*, що складають договірно-правову базу МС і ЄЕП, до складу якої увійшли представники державних органів Білорусі, Казахстану та Росії [3].

Підсумки роботи ЄЕК та її взаємодії з державними органами держав-членів МС і ЄЕП показують, що в ході кодифікації належить визначити та зафіксувати в тексті документа напрямки подальшого розвитку інтеграційного процесу, маючи на увазі рух держав-членів Митного союзу до повноформатного економічного союзу з можливим зазначенням термінів виходу Сторін на досягнення відповідних домовленостей, з 1 січня 2015 року Євразійський економічний союз почав функціонувати.

4.4.2. Співробітництво України з пострадянськими країнами

Торговельно-економічні зв'язки України з ЄврАзЕС у новій історії фактично розпочались ще до утворення цієї організації через систему двосторонніх міжкраїнових домовленостей та СНД. Розгляд питання про співпрацю з країнами колишнього СРСР слід вести з позиції існування усіх інтеграціних ініціатив. З огляду на утворення нового інтеграційного треку ЄврАзЕС, а тим більше утворення митного союзу та планування утворення єдиного економічного союзу у 2015 р., на

порядок денний виходить необхідність модернізації або ревізії існуючих домовленостей, в першу чергу з Росією.

Розглянемо еволюцію взаємовідносин між Україною та СНД/ЄврАзЕС за останні 24 роки.

Першу Співдружність незалежних держав (СНД) було створено *угодами 1991–1992 рр.* як механізм консультацій, і Україна є повноправним учасником цих договорів.

Друга ґрунтується на *Статуті 1993 р.*, яким СНД уже створюється як повноцінна міжнародна організація [31].

«Механізм цивілізованого розлучення» – саме таке визначення СНД міцно закріпилося в Україні, й саме воно всі ці роки визначало українську позицію щодо Співдружності. Економічна компонента цього «розлучення» наявно прослідковується у формуванні ринкових зв’язків після розпаду СРСР [32].

Включення ринкових механізмів докорінно змінило уявлення про раціональність зв'язків між колишніми радянськими республіками і виявило ступінь неконкурентоспроможності вітчизняної промисловості.

Як тільки колишні, багато в чому віртуальні, внутрішні ціни на товари та послуги стали наповнюватися ринковим змістом і відображати реальні витрати виробництва та транспортування, з'ясувалося, що багато колишніх міжреспубліканськіх зв'язків нерентабельні. А коли з'явилася можливість вільно обирати ринки, то виявилося, що значну частину експорту набагато вигідніше переорієнтувати на «далеке зарубіжжя» [141, с. 96].

Ці фактори посилили дезінтеграційні процеси, а іншими словами створили реальну картину ринкового простору, яка йшла в розріз з інтересами інтеграторів з СНД.

Одна з перших спроб реінтеграції на пострадянському просторі сталася в березні 1992 року глави урядів усіх країн СНД (крім України) підписали в Москві *Угоду про принципи митної політики*, що передбачала створення Митного союзу. Через два місяці вони уклали в Ташкенті Угоду про співробітництво в галузі зовнішньоекономічної діяльності.

Після розпаду єдиного рублевого простору (вересень 1993 року) був підписаний рамковий *Договір про економічний союз* строком на 10 років, що передбачав поетапне створення в межах усієї Співдружності зони вільної торгівлі, Митного союзу, спільного ринку товарів, капіталів, робочої сили і, нарешті, валютного союзу. Спочатку його підписали дев'ять держав, пізніше приєдналися Туркменія і Грузія в якості повноправних членів, а Україна як асоційований [32, с. 94].

При цьому повноцінної участі України в таких інтеграційних ініціативах не приймала, перебуваючи лише в статусі спостерігача.

Однак угода 1994 р., яка стосується створення *угоди про вільну торгівлю*, стала фундаментальною у двосторонніх відносинах між Україною та країнами СНД.

У 1993–1994 рр. була зроблена спроба інтегрувати всі 12 країн СНД в *економічний союз* під егідою Росії шляхом поетапного формування міждержавної зони вільної торгівлі, митного союзу, спільного економічного простору. 24 вересня 1993 року було підписано *Договір «Про створення Економічного союзу»*, в розвиток якого було прийнято низку документів, націлених на інтеграційну взаємодію республік колишнього СРСР, включаючи *Угоду про створення Зони вільної торгівлі* від 14 квітня 1994 року, *Угода про створення Платіжного союзу держав-учасниць СНД* від 21 жовтня 1994 року, *Угода про Митний союз* від 20 січня 1995 року.

Однак, вказані угоди не були реалізовані, концепція реінтеграції всіх країн СНД в економічний союз суперечила об'єктивним тенденціям розвитку народжуваних нових незалежних країн [34, с. 4]. Так у форматі 12 країн СНД не вдалося створити навіть повноцінної зони вільної торгівлі.

Вже з кінця 1993 року, у тому числі через побоювання посилення імперських амбіцій РФ і відродження СРСР, національні еліти низки країн взяли курс на дистанціювання від Росії. З середини 1990-х р. посилилося вплив зовнішніх факторів на процеси в СНД: помітно зросло значення міжнародних фінансових організацій – МВФ і МБРР, які кредитували уряди країн СНД і України, активізувалися політика і економічна дипломатія зарубіжних країн, що переслідують свої інтереси в регіоні.

У грудні 1995 року керівники Росії, Білорусії і Казахстану підписали *Угоду про Митний союз*, вчинивши тим самим нову спробу інтеграційного зближення, але вже в більш вузькому складі. І знову Україна в цьому проекті участі не брала.

У межах першого на просторі СНД регіонального угруповання об'єдналися країни, які були готові до зближення з Росією з економічних, політичних чи оборонних причин у зв'язку із загальними зовнішніми загрозами (ісламський радикалізм, наркобізнес, транскордонна злочинність). Приблизно в цей самий час з'явився альтернативний регіональний блок – *міждержавне об'єднання ГУУАМ*, що включало на момент утворення (1997 р.) Грузію, Узбекистан, Україну, Азербайджан і Молдову (пізніше ГУАМ, без Узбекистану) [34, с. 5].

Організація за демократію та економічний розвиток (ГУАМ) є міжнародною регіональною організацією, яка заснована Азербайджанською Республікою, Грузією, Республікою Молдова та Україною

10 жовтня 1997 року та створена 23 травня 2006 року. Взаємодія країн-членів ГУАМ реалізується в межах ООН, ОБСЄ та інших міжнародних організацій. У 2003 році ГУАМ надано статус спостерігача в Генеральній Асамблеї ООН.

Співробітництво в межах ГУАМ здійснюється в політичній, економічній, правоохоронній і гуманітарній сферах. Система функціонування ГУАМ включає галузеве та міжнародне співробітництво.

Основним органом ГУАМ є Рада, яка здійснює свою роботу на чотирьох рівнях: глав держав, міністрів закордонних справ, національних координаторів та постійних представників; рішення приймаються за принципом консенсусу [35].

Повертаючись до мейнстриму інтеграційних процесів на теренах колишнього СРСР, слід зазначити, що на кінець 90-х років прийшлась гостра фаза світової економічної кризи (Східноазійська криза 1998 р.), яка тимчасово зруйнувала інтеграційну взаємодію між країнами СНД і позначилась на загальному економічному розвитку, а в РФ навіть було оголошено дефолт.

У лютому 1999 року було підписано *Договір про Митний союз і Єдиний економічний простір*, який передбачав поетапне формування єдиного економічного простору п'яти країн – Росії, Білорусії, Казахстану, Киргизії та Таджикистану. На першому етапі повинна мала бути забезпечена реалізація в повному обсязі режиму вільної торгівлі, а на другому – завершена організація «митного союзу» (МС), що передбачало створення єдиної митної території, прийняття спільного митного тарифу, скасування контролю на внутрішніх кордонах, уніфікацію механізмів регулювання економіки і зовнішньоторговельної сфери.

І знову Україна в цьому об'єднанні участі не взяла, що свідчило про неготовність країни до широкої інтеграції.

На відміну від Угоди 1995 р. про митний союз новий Договір мав комплексний характер і був націлений на всебічне економічне зближення країн-партнерів, досягнення досить високого ступеня однорідності їх господарських комплексів. Згідно з цим Договором, єдиний економічний простір п'яти країн передбачалося створити до 2003 р., що з урахуванням того, що стався відкат у формуванні митного союзу в 1997–1999 рр. було нереально.

На тлі інтеграційних невдач у межах ЄврАзЕС Росія ініціювала новий проект, що отримав назву *«Єдиний економічний простір Росії, України, Білорусії і Казахстану»* або коротко – «ЄЕП чотирьох» в 2003 році.

Принципово новим моментом порівняно з ЄврАзЕС була участь України, а також краща підготовка учасників цього проекту (економіч-

но найбільш розвинені країни СНД, пов'язані один з одним в обробних галузях) до вирішення інтеграційних завдань. Однак через серйозні розбіжності у позиції України та інших учасників проекту щодо майбутньої конструкції єдиного простору і глибини взаємодії в новому регіональному об'єднанні цей проект не був реалізований [34, с. 5–9].

Це підтверджується бажанням України розглядати участь в ЄЕП тільки у форматі створення зони вільної торгівлі та умов для переміщення капіталу, послуг і робочої сили без участі у створенні наднаціональних органів, що суперечило конституції країни. І виразилося це у приєднанні до тих документів, які регламентують вищеназвані «свободи».

19 вересня 2003 року Угоду про формування ЄЕП було підписано і 20 квітня 2004 року ратифіковано із застереженням, що *Україна буде брати участь у формуванні та функціонуванні Єдиного економічного простору в межах, визначених Конституцією України*.

Таким чином, Україна, ратифікувавши Угоду про формування Єдиного економічного простору, повинна була діяти відповідно до зазначених в Угоді цілями і завданнями з виконання передбаченої *Концепцією програми заходів з формування Єдиного економічного простору* [36, с. 28]. Фактично процес економічної інтеграції далі рівня зони вільної торгівлі не просунувся, а реалізація економічного співробітництва формувалась у межах підписання двосторонніх угод. Більше того, навіть зона вільної торгівлі мала низку суттєвих обмежень та виключень, які спотворювали конфігураційний простір.

Вступ України до СОТ у 2008 р. додатково створив інституційну перешкоду для подальшої інтеграції країни до митного союзу, не кажучи вже про ЄЕП, ЄврАзЕС. На той момент, жодна з країн об'єднання, що була членом СОТ. Цей факт свідчив про розсинхронізацію зовнішньоекономічної політики України і країн СНД.

Як вважають у Росії, їх країна зазнала багатомільярдних непрямих втрат у торгівлі з країнами СНД, зокрема з Україною, у зв’язку з тим, що рівень імпортних мит у більшості держав Співдружності був помітно нижчим, ніж у РФ. У такій ситуації Росія не вбачає перспектив і позитивних ефектів збереження безмитної торгівлі в межах СНД. Не виключено, що РФ дійсно через високі митні тарифи втрачала частку власного експорту та відхиляла імпорт із третіх країн на користь партнерів за Співдружністю, тоді як останні, маючи низькі мита, фактично ставили російських постачальників в однакові конкурентні умови з компаніями з далекого зарубіжжя. Відтак держави СНД одержували подвійну вигоду: переваги в ціновій конкуренції на ринку РФ і можливість стимулювання такої конкуренції на власних ринках за рахунок вирівнювання стартових умов для всіх

постачальників [37, с. 6]. Усі ці аргументи створили концепцію можливості тільки «високої» інтеграції (економічний союз) з РФ в обмін на усі вигоди від інтеграції.

У 2010 р. Росія, Казахстан і Білорусь підписали всі 17 документів щодо створення Єдиного економічного простору.

До 2011 р. формально був створений *«митний союз» (МС) ЄврАзЕС* (за участю РФ, Білорусі, Казахстану), з низкою вилучень обмежень і перехідних періодів. І вже у 2012 р. став функціонувати *«загальний ринок» ЄврАзЕС* (за участю РФ, Білорусі, Казахстану), із забезпеченням «чотирьох свобод» між державами-учасниками: руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили. Однак загальний ринок, наприклад у сфері торгівлі нафтою, до сьогодні не працює і має, за словами голови колегії Євразійської економічної комісії, перспективу поступового створення у 2025 році.

У такому випадку, цілком логічним виглядає з боку України і відмова від штучного прискорення інтеграційного процесу. Що надалі підтвердилося у формуванні інституційних розривів в інтеграційному процесі ЄврАзЕС, коли на етапі створення економічного союзу ЄврАзЕС не сформований повноцінний митний союз. Цей факт свідчить не про послідовність, а швидше, про паралельність інтеграційного процесу в ЄврАзЕС, проти якого виступала і виступає Україна.

Статус України як спостерігача в ЄврАзЕС не входить в протиріччя з реалізацією євроінтеграційної стратегії нашої держави. У цьому статусі Україна має право брати участь у засіданнях відповідних органів без права голосу. Рішення ЄврАзЕС є обов'язковими для розгляду (але не для впровадження) у відповідних органах країн-членів.

Однак, оскільки на практиці рішення ЄврАзЕС впроваджуються країнами залежно від їх зацікавленості у прогресі зближення і реінтеграції, можна зробити висновок, що *ЄврАзЕС, виконуючи досить формальні та обмежені функції, останнім часом, по суті, грав роль комунікаційного майданчика для країн МС і України,* а також і для інших країн, що залежать від РФ та зацікавлених в глибшому співпраці з МС (Киргизії, Таджикистану, Вірменії). Вироблення більш суттєвих рішень була віднесена до компетенції МС.

Разом з тим можна припустити, що РФ не зацікавлена підтримувати і розвивати органи ЄврАзЕС паралельно з іншими установами в межах євразійського інтеграційного проекту та прагне форсованими темпами посилити здатність інститутів Євразійського союзу, який у перспективі після 2015 р., ймовірно, буде єдиним впливовим інтеграційним утворенням на території СНД. Міжнародній організації ЄврАзЕС належить функціонувати до 2015 р., тобто до того часу, коли буде сформований *Євразійський економічний союз* [38, с. 55].

Оптимальним кроком для України розглядалося одночасне функціонування ЗВТ+ з ЄС та функціонування ЗВТ з СНД та окремо з МС ЄврАзЕС в межах концепції «3+1» у модернізованому вигляді на основі балансу інтересів. Україна й сьогодні готова відповісти на занепокоєння партнерів, яке виникло щодо нібито майбутнього перенасичення українського ринку європейськими товарами і «витискання» українських товарів до Митного союзу, оскільки існують абсолютно надійні, апробовані у світовій торгівлі механізми запобігання реекспорту товарів на територію Митного союзу, коли буде досягнута домовленість про елементарні заходи визначення країни походження товару.

Це не створює юридичної колізії, і ця організаційно-правова конструкція на основі Ст. XXVIII угоди про ЗВТ СНД прямо вказує на можливість долучення сторін до інших угод про ЗВТ на умовах правил СОТ, а саме Ст. XXIV GATT 1994.

Більше того, Ст. 39 Угоди про Асоціацію України з ЄС «Угоди з іншими країнами» вказує, що угода «не перешкоджає збереженню або встановленню митних союзів, зон вільної торгівлі або домовленостям про прикордонну торгівлю за тим винятком, коли вони вступають у конфлікт з торговельними домовленостями, передбаченими цією Угодою».

У той же час, після підписання і ратифікації Угоди про Асоціацію України з ЄС Україна у жовтні 2014 року надала заявку про вихід із СНД, оскільки не вважає можливим своє одночасне перебування у двох регіональних інтеграційних об'єднаннях. Такої самої думки дотримуються і в керівництві Європейського Союзу. У Коаліційній угоді і у Програмі Уряду України у грудні 2014 року було оголошено про намір України до 2020 р. надати заявку на членство в ЄС.

Такий розвиток подій є об'єктивно логічним шляхом розвитку України, який дає змогу по-новому подивитись на можливості та загрози, які витікають із нового конфігураційного простору.

4.4.3. Асиметрія умов співпраці України з країнами СНД/ЄврАзЕС

Аналіз можливостей і загроз від створення Україною ЗВТ з МС ЕврАзЕС розглядався багатьма науковими центрами та провідними вченими України і Росії, зокрема в з урахуванням комплексної взаємодії в межах СОТ [4; с. 126–145].

Основні напрями, за якими виявилася ***асиметрія співробітництва України з країнами Митного союзу та Єдиного економічного простору в межах ЄврАзЕС***, можна представити таким чином [1, с. 141–145]:

1) ***Інтеграційна привабливість Митного союзу*** для України все ще існує з огляду на *збереження структури промисловості, що склалася за*

часів СРСР, але з появою і розвитком нових технологічних укладів така привабливість слабшає. Приєднання до МС сприймається певною частиною населення (перш за все, Сходу і Півдня України) як дієвий антикризовий крок, який дозволить розширити доступ на ринки Росії, Білорусі та Казахстану, реанімувати роботу підприємств, збільшити кількість робочих місць.

Інтеграційна база (зовнішня торгівля, промислова кооперація тощо) *значною мірою втрачена*, і перспектив її відновлення немає.

Серед вказаних трьох центрів тяжіння на Євразійському континенті (ЄС, Китай і Росія) саме Росія – найслабша за економічним (в тому числі інноваційним) потенціалом. Сировинний характер російської економіки не обіцяє Росії інноваційного лідерства в євразійській інтеграції (серед країн БРІК у Росії в структурі експорту частка продукції обробних галузей найнижча і становить всього 13 %, що у 5–7 разів менше, ніж в решті країн БРІК. Більше того, за 2000–2011 рр. цей показник у Росії скоротився вдвічі, а у Китю – навпаки, ще більше зріс).

Країни митного союзу ЄврАзЕС сьогодні не є ядром світової економіки і не в змозі успішно конкурувати на світових товарних ринках. Як довела практика розвитку успішних країн, конкурентоспроможність напряму пов'язана з тим, який технологічний уклад домінує в її економіці. На жаль, країни СНД поки ще не можуть дозволити собі вихід на 5 або 6 технологічні уклади.

Таким чином, очікування України від співробітництва з країнами Митного союзу і Єдиного економічного простору в межах ЄврАзЕС щодо структурної перебудови своєї економіки на інноваційні основі, як єдино можливого ефективного механізму глибинної модернізації, в такій реальній ситуації вкарай примарні.

2) В обсягах ***зовнішньої торгівлі*** з країнами МС Україна мала 60–65 млрд дол. США щорічно, не зважаючи на кризові роки.

Торговельні відносини в МС залишаються *незбалансованими.* Домовленості про умови функціонування МС містять значну *кількість винятків і неврегульованих питань*. Існує більш ніж *400 винятків* до домовленості про вільний рух товарів у межах МС, що значно вихолащують саме поняття МС.

Жодна з країн-членів МС – ні Казахстан, ні Білорусь – не мають *додатного сальдо в торгівлі з іншими партнерами по МС*. Зате його має Росія у торгівлі зі своїми партнерами. Звідси очевидно, що МС вигідний насамперед Росії. Така інтеграція *перекриває європейські перспективи України*.

3) ***Структура зовнішньої торгівлі України*** *з МС* має традиційне *моногалузеве спрямування*, а саме:

– *за експортом* – це продукція українського машинобудування, металургії та сільського господарства (65 % загального експорту);
– *за імпортом* – це енергетичні матеріали (газ і нафта – до 70 %).

Таке моногалузеве спрямування зовнішньої торгівлі України з МС може функціонувати *незалежно від інтеграції в спільне формування*.

Експорт продукції машинобудування України до країн МС значно більше, ніж до ЄС, але ця продукція має попит на ринках МС не через відсутність мит, а через *специфічний (неінноваційний) асортимент і нижчу ціну*. Крім того, близько 40 % експорту такої продукції – це залізничні транспортні засоби. Для України це високоризикований експорт, бо орієнтований на одну країну і має невисоку якість (тобто його може швидко замістити інша країна – наприклад, Корея).

Імпорт енергетичних матеріалів з країн МС має свою специфіку в тому, що Росія продаватиме їх Україні та без входження її в МС, як це робить країнам ЄС, Китаю, Туреччині й іншим.

В ***експорті послуг*** *з України до МС* домінує трубопровідний транспорт (до 45 %). У той же час, вказаний експорт послуг *не є високотехнологічним* і перспективним з точки зору створення економіки майбутнього.

4) ***Тарифна політика МС*** на 92 % сформувалася *на основі російської системи митних тарифів*. Росія сьогодні є членом СОТ і перегляд будь-яких тарифів у найближчі роки не передбачається.

Митні тарифи країн МС на більшість продукції *значно вищі, ніж в Україні*. Українські митні тарифи обумовлені угодою з СОТ і їхній перегляд (та ще й у більший бік) викликає різку негативну реакцію з боку країн-членів СОТ. Митні тарифи Росії обумовлені також її угодою в межах СОТ і *заради України їх знижувати ніхто не збирається*.

Тарифна система України у 2007–2008 рр. була адаптована до СОТ, тому має серйозні відмінності та диспропорції від тарифної системи МС:

– порівняння *середніх ввізних мит* МС і *середніх зв'язаних мит* України вказує на значну відмінність у рівнях тарифного захисту, який є значно вищим у МС для 13-и з 16-и секторів економіки;
– *середній митний тариф України* ***вдвічі нижчий***, ніж середній тариф МС. У разі приєднання України до МС підвищення рівнів тарифного захисту за низкою товарних груп призведе до порушення взятих при приєднанні до СОТ зобов'язань щодо зв'язування рівнів тарифного захисту. Вищі імпортні тарифи у МС означатимуть, що Україна (у разі приєднання до МС) *зіткнеться з вищою вартістю імпорту з третіх країн*, зростанням інфляції та змінами у регіональних торговельних потоках на користь Росії, Білорусі та Казахстану.

Нетарифні заходи регулювання *торгівлі товарами* в Україні також регулюються нормами СОТ. Це – кількісні обмеження, технічне регулювання, фітосанітарний контроль тощо, що викликає необхідність узгодження зобов'язань у межах СОТ з принципами і нормами, що діють у межах МС.

Торгівля послугами, захист прав інтелектуальної власності також регулюються в Україні нормами СОТ, що викликає необхідність узгодження зобов'язань у межах СОТ з принципами і нормами, що діють у межах МС.

Приєднання України до МС з Росією, Білоруссю та Казахстаном без серйозних ускладнень було б можливим за таких умов:

– *після вступу усіх трьох країн* – Россії, Білорусі та Казахстану – до СОТ;
– прийняття Росією, Білоруссю і Казахстаном торговельних бар'єрів до третіх країн на рівні *не вище, ніж прийняла Україна при вступі до СОТ.* За умови набуття членства в СОТ митний союз між усіма вказаними країнами (Україною, Росією, Білоруссю та Казахстаном) може бути утворений за таких умов: спільний зовнішній тариф до третіх країн *не повинен бути вище зв'язаного тарифу* тієї країни-члена митного союзу із чотирьох, яка *погодить його на найнижчому рівні при вступі до СОТ*. Таким чином, при приєднанні України до МС можливі були два варіанти розвитку подій:
  - або Росія, Казахстан, Білорусь як члени МС повинні були б прийняти в якості спільних митних тарифів такі рівні тарифів, які не будуть перевищувати зв'язані українські та рівень яких було узгоджено при вступі України до СОТ;
  - або якщо б вони не погодились, то Україні довелося б відкликати попередньо погоджені у межах СОТ тарифні поступки на переговорах, що було б дуже малоймовірним кроком для України. Тобто Україна згідно зі Ст. XXVIII ГАТТ повинна була б забезпечити виконання такого правила зміни розкладів зобов'язань країн-членів СОТ: *при відкликанні погоджених тарифних поступок постає питання забезпечення компенсації тим країнам, чія торгівля могла зазнати втрат внаслідок збільшення митних ставок*;
– приєднання Росії, Білорусі та Казахстану вже в якості членів СОТ до переговорів України щодо зони вільної торгівлі з ЄС. Якщо ж Україна на цей момент вже мала б ЗВТ з ЄС, то тоді повинно розглядатися питання щодо створення ЗВТ на умовах, узгоджених між п'ятьма країнами.

Якщо вищевказані умови не були виконані, то вступ України до МС означав би:

– розрив існуючого договору України з СОТ та початок переговорів на нових умовах;
– розрив усіх домовленостей про асоціацію з ЄС і теоретичне відстрочення переговорів щодо нової угоди з ЄС тільки після вступу до СОТ усіх трьох країн-членів МС.

5) Україна завжди розглядала ***співробітництво з Митним союзом тільки за формулою 3+1*** без втрати суверенітету над своєю митною терторією. В той же час Росія наполягала на повноцінному членстві України у МС. Митний союз це був певним рубіконом для країни-учасниці, адже на цьому етапі економічної інтеграції, країна вперше поступалася частиною свого суверенітету. Для України це означало б як мінімум єдиний митний кодекс, при цьому внесення змін до цього документу було б можливим лише за згодою усіх учасників МС.

Повноцінне входження України до Митного Союзу призвело б до *створення наднаціонального органу та істотного звуження суверенітету* України на тлі безумовного лідерства Росії у МС. При цьому наднаціональний орган, який регулює питання митного регулювання, бере на себе функції держави.

З огляду на те, що Україна і країни МС мають різні структури експорту та й економік взагалі, об'єктивно буде виникати конфлікт інтересів всередині такого об'єднання через різне бачення структури та змісту митного кодексу. Більше того, панівне становище РФ та неконсенсусний розподіл голосів при прийняті рішень створює і політичні загрози для України.

Крім того, членство у митному союзі ЄврАзЕС закриває можливості економічної інтеграції з ЄС на рівні навіть ЗВТ через різні юридичні підходи організації зовнішньої торгівлі – визначення митної вартості, походження товарів, зв'язаних тарифів, митних процедур, тощо.

4.5. Порівняння форм регіональної економічної інтеграції України

Розглянемо ключові теоретичні та організаційно-правові аспекти *процесу економічної інтеграції України в межах митного союзу ЄврАзЕС або асоціації з ЄС і підписання поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС.*

1) ***Порівнюються два різних рівня економічної інтеграції:*** митний союз і зона вільної торгівлі.

Більш детально це видно на рис. 4.6 – різнорівнева інтеграція України з ЄС і ЄврАзЕС.

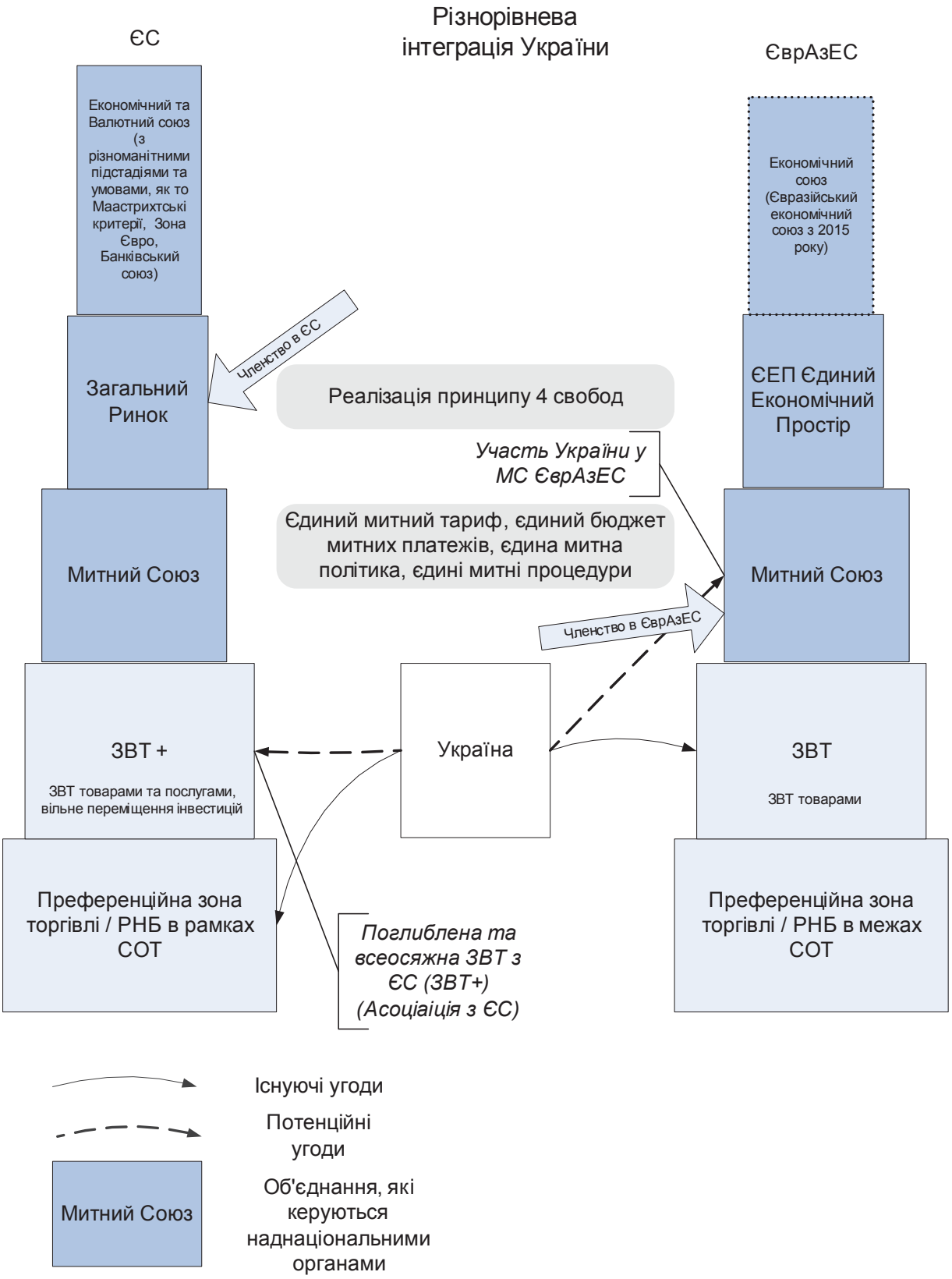


Рис. 4.6. Різнорівнева інтеграція України з ЄС і ЄврАзЕС [40]

ЗВТ – зона вільного руху товарів та послуг походженням із країн-учасників на основі принципів СОТ *зі збереженням власного законодавства у відносинах з третіми країнами*. Тобто у традиційному

розумінні, ЗВТ – це група країн, які скасували між собою тарифи на всі чи більшість товарів та нетарифні заходи, які впливають на торгівлю між ними. Зони вільної торгівлі не мають єдиного спільного зовнішнього тарифу. Країни, що беруть участь у них, можуть застосовувати свої власні тарифи до третіх країн [39].

МС – єдина митна територія, на якій вільно рухаються товари та послуги походженням із країн-учасників на основі принципів СОТ *з передачею повноважень зі встановлення митного тарифу, а також інших митних процедур та частково податкового законодавства на наднаціональний рівень* без збереження власного митного законодавства у відносинах з третіми країнами.

Тобто МС – це більш високий рівень інтеграції, який, крім вільної торгівлі між країнами-членами МС, встановлює спільний зовнішній тариф для третіх країн.

Члени митного союзу домовляються про скасування всіх тарифів між собою. Проте вони замінюють свої індивідуальні тарифи на спільні (уніфіковані) ставки імпортних тарифів, які застосовуються членами митного союзу до країн, що не є членами союзу. Згідно з правилами СОТ, ці зміни не можуть бути використані для збільшення загального рівня захисту внутрішнього ринку [39].

Таким чином, під митним союзом розуміють *політико-економічне об'єднання*, яке створюється з метою координації зовнішньоекономічної політики держав, регламентації обсягів, структури та умов здійснення експорту, імпорту та транзиту товарів чи інших предметів. У ст. XXIV ГАТТ митний союз визначається як заміна двох чи більше митних територій на одну митну територію у такий спосіб, що [36]:

– мито та інші обмежувальні засоби регулювання торгівлі (за винятком деяких дозволів у разі необхідності) скасовуються відносно основної частини торгівлі між складовими терторіями союзу чи принаймні відносно основної частини торгівлі товарами, які походять із таких територій;
– в основному таке саме мито та інші засоби регулювання торгівлі застосовуються кожним з членів союзу до торгівлі з територіями, які не входять до цього союзу.

Практика сучасних інтеграційних процесів свідчить, що ці теоретичні визначення можуть суттєво відрізнятись від реальних домовленостей. Наприклад, із загального масиву домовленостей можуть бути виключені питання торгівлі послугами, а також можуть застосовуватись спеціальні мита, компенсаційні та антидемпінгові мита, як це існує в межах МС ЄврАзЕС.

Таке протиріччя понять «зона вільної торгівлі» або «митний союз» саме по собі унеможливлює консенсусну парадигму інтеграційної

стратегії України і ***виключає можливість одночасного приєднання України і до МС ЄврАзЕС, і до поглибленої та всеосяжної ЗВТ з ЄС***, через взаємне виключення організаційно-правових основ принаймні за сьогоднішніх умов. Теоретично відмінність митного союзу від зони вільної торгівлі полягає у встановленні спільного митного тарифу, спільних митних процедур.

В той же час, режим ***одночасного функціонування ЗВТ України з ЄврАзЕС і ЄС*** цілком можливий, оскільки напряму не протирічить міжнародним домовленостям. Крім того, вказана парадигма відносин чітко закріплює неприєднання та непередачу частини суверенних прав України до наднаціональних органів як в ЄС, так і в ЄврАзЕС.

*Підписання у 2014 р. урядом України Угоди про асоціацію з ЄС не порушує вказаний баланс інтер*есів.

Розглянемо *роль наднаціональних органів управління* в межах інтеграції України з ЄС і ЄврАзЕС.

З самого початку створення ЄврАзЕС було закріплено домінуючу роль Російської Федерації та скасовано принцип «одна країна – один голос». РФ отримала в Спільноті 40 голосів і 100 у Міждержавній Раді – вищому органі керування ЄврАзЕС [38].

З 2012 р. утворена Євразійська Економічна комісія – наднаціональний орган, рішення якого приймаються на колегіальній основі й обов'язкові для виконання усіма членами МС ЄврАзЕС [38]. Загалом, ЄврАзЕС за формою нагадує ЄС, має схожі інститути, за змістом заявляє про пріоритетність економічного розвитку в умовах кризових явищ і глобальної нестабільності, знаходиться на стадії формування.

У межах поглибленої і всеосяжної ЗВТ України з ЄС не передбачається (!) створення наднаціонального органу, а лише утворюється спільна комісія без надбання наднаціональних повноважень. Прийняття й *імплементація Угоди про Асоціацію з ЄС несе в собі велику кількість зобов'язань у регуляторних питаннях: від технічних регламентів до екологічних стандартів, що існують ЄС і відомі як Asquis communautaire*.

Тобто без інституційно оформленої інтеграції йдеться фактично про рівень інтеграційної взаємодії України, який наближається до членства в ЄС. Такий стан речей свідчить про *переважання в ЄС функціонального підходу до інтеграції на противагу переважно інституційному підходу з боку ЄврАзЕС* [39, с.15].

Питання передачі частини суверенітету для України, яка отримала незалежність трохи більше ніж 20 років тому є критично важливим. Більше того, політична влада України протягом усіх цих років не була здатна погодитись на передачу повноважень будь-якому

наднаціональному органу чи то в ЄС, чи то в ЄврАзЕС. Й до сьогодні існує уявлення про можливість опрацювання шляхів, що ведуть до *поступового перетворення Євразійського геополітичного простору – від Атлантики до Тихого океану – в єдину спільноту суверенних держав без домінування якогось одного центру* [41].

2) Розглянемо ***тарифний аспект питання економічної інтеграції*** з євроазійськими угрупуваннями країн-членів.

На рис. 4.7 наведено дані щодо рівня ставок імпортного мита між Україною, ЄС та РФ у 2009–2012 років.

Рис. 4.7 свідчить про значну диференціацію ставок імпортного мита між Україною, ЄС та РФ, а також про існування стійкої тенденції до їх зниження.

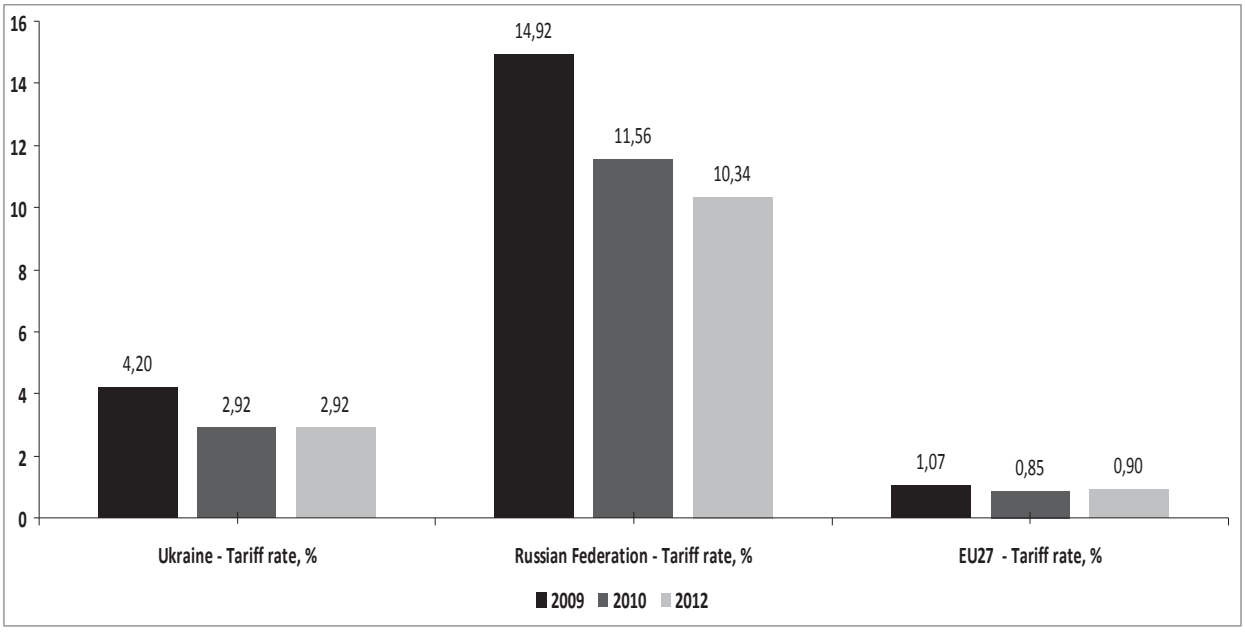


Рис. 4.7. Диференціація реального імпортного тарифу між Україною, ЄС та РФ у 2009–2012 роках [40; 42; 43]

За попередніми розрахунками при переході на нову редакцію Єдиної Товарної Номенклатури митного союзу ЄврАзЕС середньозважена ставка ввізного мита в 2013 р. була знижена з 9,6 до 7,8 % [44]. В Україні рівень середньозважених ставок імпортного тарифу для промислових товарів у 2013 р. склав 4,77 %.

По-перше, *ефект від утворення інтеграційних угод тим більший, чим більше різниця у тарифних обмеженнях, яка існувала на початку*. Як відомо, функції митного тарифу полягають у фіскальній, захисній та регуляторній площинах. Саме співвідношення цих компонент і визначають напрям зовнішньоторговельної (зовнішньоекономічної) політики країни [45]. Митний тариф може розгляддатись як синонім або окремої ставки мита, або як звід ставок мита. За своєю природою

мита також поділяються залежно від багатьох факторів. Відповідно до національного законодавства України має місце класифікація, що включає антидемпінгове мито (демпінг); компенсаційне мито (субсидований імпорт); спеціальне мито.

У межах *угоди про вільну торгівлю з окремими країнами СНД*, яка була підписана ще у 1994 р. і остаточно набула чинності тільки у 2012 р., принципово переглядалися лише за певні товарні групи у питаннях тарифного захисту ринків країн учасниць. Гармонізований порядок класифікації товарів, визначення походження товарів фактично виявили єдиний юридичний підхід і виявили певну життєздатність існування ЗВТ країн СНД.

Однак, існування деяких принципових торгівельних суперечок між українськими і російськими товаровиробниками вилилось у введення антидемпінгових та інших спеціальних митних платежів. На додаток до цього активно застосовувались нетарифні методи захисту національних ринків та експортні мита. Звісно, що ці виключення із масиву ЗВТ СНД не носили всеосяжного характеру, однак порушився сам принцип Вільної торгівлі, що призвело до виникнення асиметрії у торгівельно-економічних відносинах.

Україна у травні 2013 року підписала Меморандум щодо участі в роботі Євразійської економічної комісії та її структурах, який повинний був покласти початок юридичної роботи для отримання Україною статусу спостерігача у МС і реалізації так званого плану взаємодії «3+1». Тобто такий формат співробітництва з ЄврАзЕС передбачав для України реалізацію інтеграційної стратегії, яка отримала назву в ЄС Європа a la carte.

У той же час, після подій жовтня 2013 – початку 2014 року шлях України до подальшого зближення зі структурами ЄврАзЕС було призупинено.

17 березня 2014 року після прийняття політичного рішення щодо підписання угоди про асоціацію України з ЄС новий український уряд і Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалили *тимчасове зняття мит на український експорт до Євросоюзу* з 21 квітня до набрання чинності економічною частиною Угоди про асоціацію з ЄС [25].

Як уже вказувалося в п. 4.4.1 цього посібника, українські виробники зможуть одержати вільний доступ на європейський ринок із 500 млн платоспроможних споживачів. Ввізні мита на промислові товари будуть знижені або повністю зняті з 94,7 % української продукції. Якщо сьогодні середньозважений тариф становить 6–7 %, то після зняття мит він не сягатиме навіть 1 %, а на деякі товари стане нульовим. Європейські експерти вже підрахували, що в результаті зменшення і скасування мит Європейським Союзом українські

експортери зможуть заощадити цього року 487 млн євро. У подальшому українські підприємці зможуть скористатися наданими преференціями і збільшити обсяги торгівлі з ЄС за умови виконання умов угоди про ЗВТ з ЕС.

По-друге, на думку багатьох аналітиків, *потенціал ЗВТ може бути успішно наповнений більшим змістом*, наприклад долученням ЗВТ не тільки товарами, а й послугами, спрощенням митних процедур.

Тобто другою і не менш важливою частиною є комплекс завдань, пов'язаних із якісним складом регулювання міжнародної торгівлі, а саме – *спрощеністю митних процедур*.

На рис. 4.8 представлено порівняння індексу спрощеності митних процедур у деяких країнах ЄС, США, Росії та Україні в 2007–2012 роках.

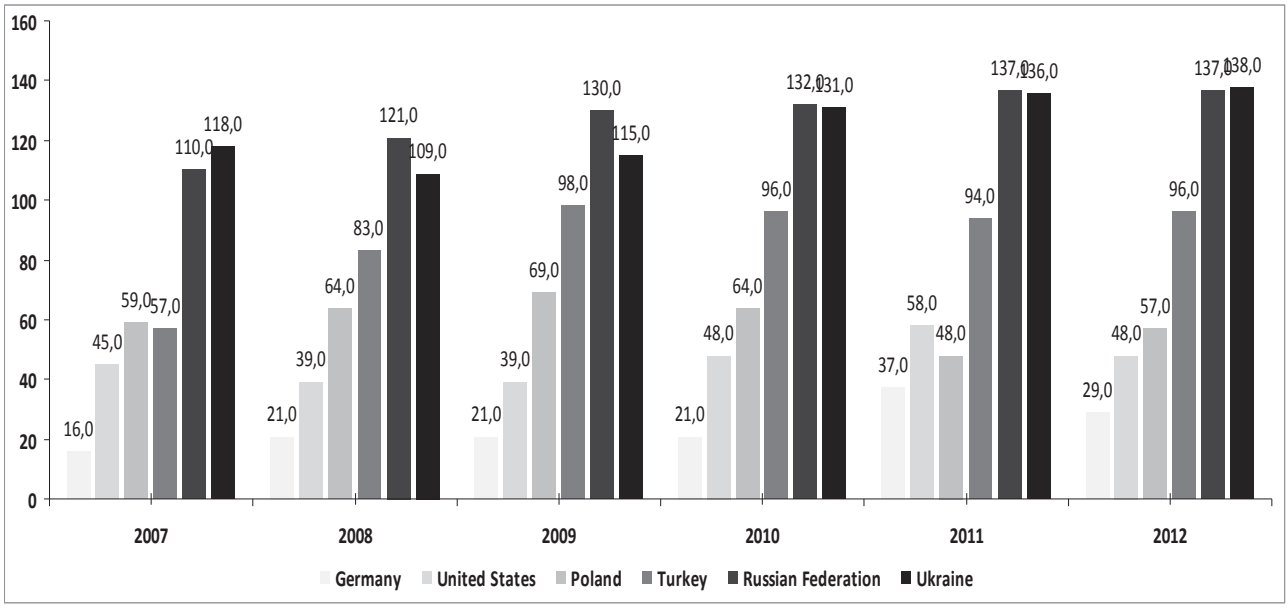


Рис. 4.8. Порівняння індексу спрощеності митних процедур [40; 41]

Індекс спрощеності митних процедур в Україні та РФ більш, як у 4 рази гірший, ніж у Німеччини, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між країнами [41].

Саме вдосконалення митних процедур дозволить використати повною мірою весь потенціал такого рівня інтеграції, як ЗВТ, і стати рушійним чинником у реалізації концепції «негативної» інтеграції. Зниження рівня індексу спрощеності митних процедур може складати до 50 %, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між Україною та країнами ЄврАзЕС.

Часткове підписання Угоди про Асоціацію з ЄС, а саме тільки її політичної частини у квітні 2014 року, і відкладення підписання економічної частини, в тому числі й угоди про розширену ЗВТ з ЄС, а також прийняття рішення Єврокомісією щодо превентивного зняття митних обмежень на експорт до ЄС українських товарів свідчить також про реалізацією *концепції інтеграції a la carte*, тобто реалізовувати

(підписувати та імплементувати) не всі домовленості (статті) одразу, а окремо за розділами (блоками) – політичний, економічний, організаційний, правовий, соціально-гуманітарний, за умови готовності до виконання, з відповідною дорожньою картою та моніторингом.

3) Розглянемо ***сполучення торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄврАзЕС***.

Процеси зростаючої складності формування особливих торговельних режимів у межах СОТ характеризуються збільшенням кількості самих ЗВТ. Так, на сьогодні у межах СОТ налічується приблизно 500 ЗВТ. Процес регіоналізації поєднується з процесами глобалізації і це призводить до ускладнення взаємовідносин, в першу чергу, торговельних режимів, їх взаємодії та спряження. Многогранність теоретичних та практичних підходів до визначення форм, типів, рівнів економічної інтеграції або навіть економічного співробітництва формує необхідність певної універсалізації та уніфікації. Звісно, що СОТ намагається виступати такою інститутцією, на основі якої така універсалізація та уніфікація відбувається і може відбуватися в майбутньому. Однією з ключових проблем сьогодення вбачається узгодження Правил визначення походження товарів (ПВПТ) між різноманітними інтеграційними об'єднаннями, зокрема ЄврАзЕС/СНД та ЄС [45].

Сучасні інтеграційні спрямування України, наведені на рис. 4.9.

Рис. 4.9. Інтеграційна взаємодія України (вступає в дію в повному обсязі після ратифікації усіх країн ЄС, орієнтовно на прикінці 2015 року) [36]*

Крім того, сполучення правил визначення Походження товарів (ПВПТ) в умовах дії угоди про ЗВТ України з ЄврАзЕС та можливого асоційованого членства у ЄС формує зміни у якості та напрямках міжнародної торгівлі. Таким чином, питання сполучення правил визначення Походження товарів є вкрай актуальною проблемою, як для української економіки, так і для усіх учасників інтеграційної взаємодії.

Ключовим питанням спряження торговельних режимів країн або інтеграційних об'єднань в частині визначення правил походження товарів є так звана ***торговельна кумуляція***, яка виникла через посилення в сучасному світі процесів спеціалізації та кооперації. У цьому контексті правила визначення походження товарів набувають складний характер для підприємств-виробників, які формують свої замовлення в країнах з різними торговельними режимами.

Правила визначення походження – це критерії, закони, регламенти та адміністративні процедури, які застосовуються для того, щоб визначити, де був вироблений певний товар. Право на безмитне ввезення надається лише щодо тих товарів, які повністю відповідають правилам визначення походження, наведеним в угоді про вільну торгівлю (УВТ) [46].

Двостороння кумуляція дозволяє кожній стороні-учасниці УВТ використовувати товари, що походять з іншої сторони-учасниці угоди. *Діагональна кумуляція* діє між більш ніж двома країнами, за умови, що вони уклали угоди про вільну торгівлю, які містять ідентичні правила визначення походження товарів та норми щодо кумуляції між ними. Діагональна кумуляція діє між Європейським співтовариством та країнами Пан-Євро-Середземноморської зони кумуляції та дозволяє визначати країну походження товару як таку, в якій відбулася остання операція з обробки або переробки відповідного товару (за умови, що така операція не була «незначною») [47].

Розглянемо основні правові засади «походження товарів» з точки зору можливості спряження між Україною та ЄС і ЄврАзЕС/СНД.

Ст. 23 *Митного кодексу ЄС* визначає, що «товаром, який походить з будь-якої країни», є товар, повністю видобутий або вироблений у цій країні. Кодекс пояснює, що під поняттям «країна» розуміються і державна територія, і територіальні води.

Ст. 24 Митного кодексу ЄС регламентує походження товарів, процес виробництва яких охоплює декілька країн. У такому випадку товар вважається походженням з тієї країни, де він піддався остаточній, істотній, економічно виправданій обробці на підприємстві, спеціально для цього призначеному: ця обробка повинна являти собою виробництво нового продукту або важливу частину такого (Критерій

достатньої переробки). Цей принцип митного права ЄС відтворює положення Кіотської конвенції. На практиці в Співтоваристві для визначення походження того чи іншого товару використовується така послідовність методів:

– *промисловий метод*: визначення достатності вироблених над продуктом операцій для підтвердження його походження в цій країні;
– *економічний метод*: оцінка доданої при переробці товару вартістю;
– *метод тарифної класифікації*: чи відбувається зміна товарної позиції в митний тариф при переробці товару.

Іноді методи поєднуються. Відомий також четвертий метод, так званий *абстрактний метод*: достатньою вважається остання істотна переробка, яка економічно виправдана і являє собою виробництво нового товару або важливу частину такого виробництва. У цьому випадку рішення питання про походження проводиться в адміністративному або судовому порядку. Відомий також кумулятивний метод, який застосовується до товарів, що походять з території митних союзів або зон вільної торгівлі, відносно до яких у Співтоваристві діє єдиний імпортний режим незалежно від конкретної країни походження.

Особливі правила визначення походження товарів передбачені для [48, с.76–79]:

а) текстилю та інших продуктів, що містяться в XI розділі Комбінованої номенклатури;

б) запасних частин.

Нормативно правовою основою Правила визначення країни походження товарів в Україні є відповідна угода СОТ та Угода про Правила визначення країни походження товарів у *Співдружності Незалежних Держав* від 20 листопада 2009 року.

Протокол 1 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони регламентує преференційний режим в цьому питанні. Власне, навколо Додатка II цього протоколу і точиться основна дискусія, щодо можливості спряження ПВПТ між ЄС та ЄврАзЕС/СНД.

Імплементація відповідних положень знайшла своє відображення в національному законодавстві України, зокрема у Митному кодексі України.

Порядок визначення країни походження товару встановлюється розділом 49 Митного кодексу України. Країною походження товару вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці відповідно до критеріїв, встановлених Митним кодексом.

При цьому під країною походження товару може розумітись група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару [49, с. 81].

Як правило, країни мають так звані двох або трьох колональні тарифи. Тобто імпортний товар може обкладатись митом залежно від країни походження відповідного до своєї колонки. В Україні існують такі ставки мита, які застосовуються залежно від країни походження:

– *повна* ставка мита, яка застосовується для країн не членів СОТ, тобто не підпадає під режим РНС, або якщо інше не передбачено окремим угодами;
– *преференційна*, формально існує, але не використовується. Теоретично повинна використовуватись для товарів, які походять із країн-членів СОТ і найменш розвинутих країн, або якщо інше не передбачено окремим угодами, тобто існує режим РНС;
– *пільгова (нульова)* ставки мита, яка розповсюджується на товари, які походять із країн, з якими Україна має угоду про вільну торгівлю, або якщо інше не передбачено окремим угодами. (Наприклад, під дію угоди про ЗВТ України з РФ не підпадає торгівля нафтою, газом, а також не всі ставки нульові у торгівлі України з країнами ЄАВТ – Європейської Асоціації Вільної Торгівлі). Фактично *пільгові* ставки мита розповсюдьжуються на торгівлю з країнами-членами СОТ.

Україна зараз загалом використовує концепцію зміни тарифної позиції на основі чотиризначного коду для визначення походження. Винятком з цього правила є перелік товарів, для яких критерій достатньої трансформації визначається з врахуванням конкретних виробничих та технологічних операцій, включаючи товари, які належать до Глав з 25 по 27 *Гармонізованої системи (ГС) товарної класифікації* та до товарних позицій за ГС 2818, 3301, 3403, 4001, 4017, 7103, 7111 та 8702-8704, (де фактично і відбувається розбіжність між ЄС та ЄврАзЕС/СНД).

Правила визначення походження товарів для країн СНД базуються на критерії повного вироблення або мінімальної трансформації, а також, для переробленої продукції – на критерій значної трансформації, який включає вимогу зміни тарифної позиції (на рівні чотиризначного кодування за ГС) та/або вимогу щодо відсотка доданої вартості (ad valorem) [46].

Торговельний режим ЗВТ Україна–СНД дозволяє вибудовувати повноцінне спільне секторальне партнерство в енергетичній сфері, авіабудуванні, розвитку інфраструктури тощо, але це питання лежить не в суто економічній площині «…розвиток цих секторальних зв'язків має істотні перешкоди, зумовлені намаганнями РФ забезпечити російське домінування у межах реалізації зазначених спільних проектів і залишити українським учасникам переважно допоміжну, периферійну роль. Саме тому проголошені наміри здебільшого зали-

шаються на папері або обмежуються прийняттям загальних декларативних документів. Очевидно, що без приєднання України до євразійських регіональних об'єднань (і як перший крок – до Митного союзу) Росія не виявить готовності до компромісів у сфері укладення прийнятних для України секторальних угод» [36, с. 28].

На рис. 4.10 представлено механізм взаємодії інтеграційних ініціатив України з ЄС та МС ЄврАзЕС на рівні ЗВТ та митно-тарифне регулювання торговельних потоків.

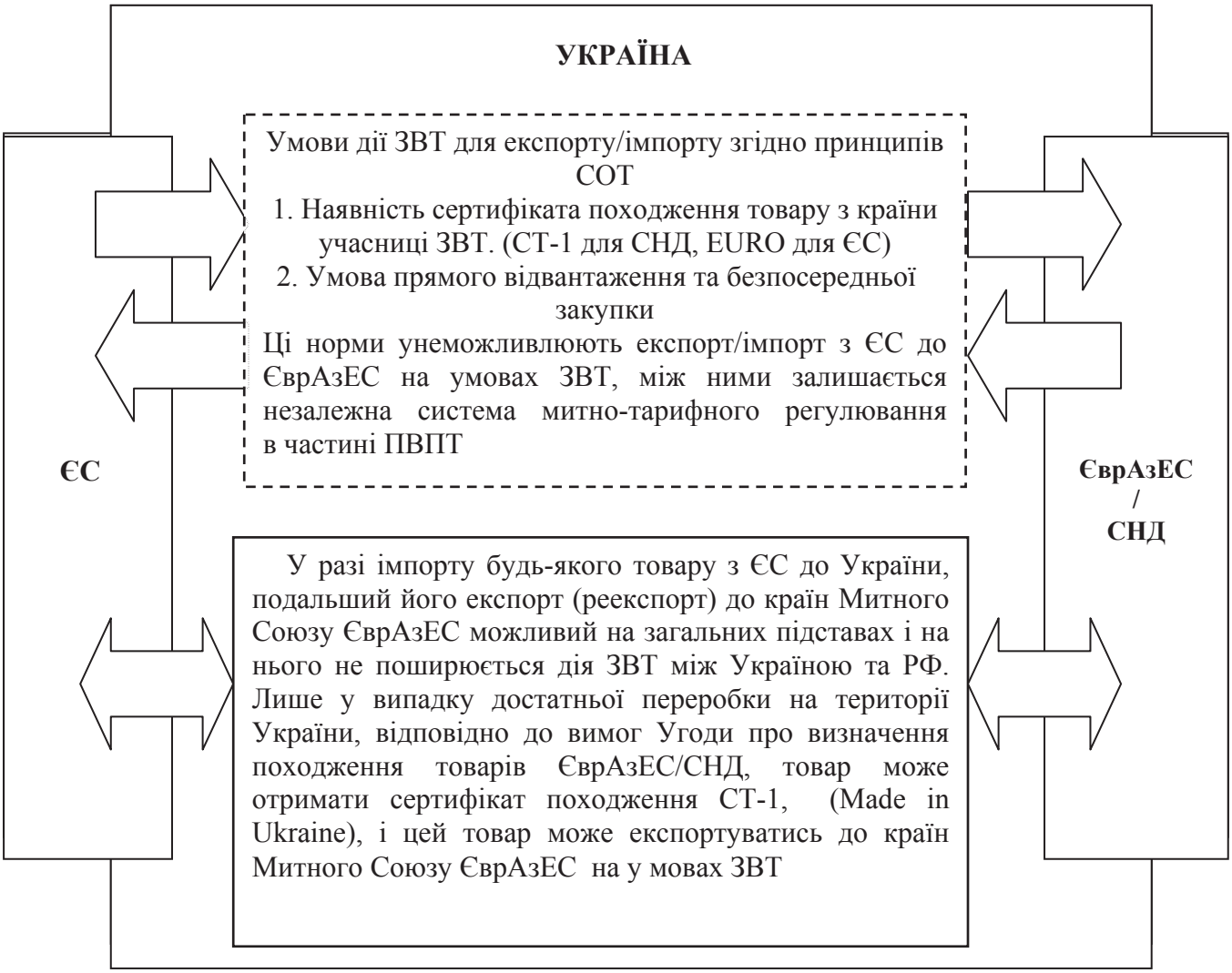


Рис. 4.10. Взаємодія інтеграційних ініціатив України з ЄС та МС ЄврАзЕС на рівні ЗВТ та митно-тарифне регулювання торговельних потоків [45]

До того ж Російська Федерація чітко заявляє: «…в соответствии с приложением № 6 к Соглашению о зоне свободной торговли в СНГ у России есть право провести консультации с основными торгово-экономическими партнерами для защиты своего рынка и рынка ТС от реэкспорта европейских и турецких товаров через территорию

Украины, т. е. поставить вопрос о вынужденном замещении столь важных для нас отношений свободной торговли режимом наибольшего благоприятствования» [50, с. 11].

Слід зауважити про певні неузгодженості, щодо застосування терміну митного режиму «реекспорт європейських та турецьких товарів», так Ст. 88 Митного Кодексу України «Митний статус товарів, що поміщуються у митний режим реекспорту», чітко трактує цю ситуацію в п. 1 та 2:

1. Іноземні товари, поміщені у митний режим реекспорту, зберігають статус іноземних товарів, тобто «*не* Made in Ukraine».

2. Товари, що набули статусу українських внаслідок імпорту та реекспортуються згідно з п. 5 частини першої ст. 86 цього Кодексу, втрачають статус українських товарів з моменту їх фактичного вивезення за межі митної території України.

Отже, можливий реекспорт (про який так часто говорять представники РФ, заперечуючи можливість одночасної участі України в угодах про ЗВТ з ЄС і ЄврАзЕС) - це порушення законодавства України та міжнародних зобов'язань, які витікають із членства у СОТ та ст. 11 «Реекспорт» Угоди про створення зони вільної торгівлі СНД від 15 квітня 1994 року.

Звісно, додаток № 6 до угоди про ЗВТ між Україною та Росією дає можливість обговорювати двосторонні відносини, вести перемовини, але він не виключає можливостей для України щодо участі в інших інтеграційних треках.

Двосторонні, а тим більше і багатосторонні торговельні відносини мають характер т. зв. «вулиці з двостороннім рухом», тобто очевидно, що проблеми, які піднімає С. Ю. Глазьєв, мають взаємний характер. На підтвердження цієї думки наведемо приклад *Товарів ризику за країною походження.* Держмитслужбою України введено посилений контроль за правильністю визначення країни походження товару, про що йдеться у відповідному листі: «Аналіз митних оформлень товарів, здійснених протягом 2011 р. на умовах вільної торгівлі з країнами СНД, засвідчив тенденцію щодо збільшення обсягів ввезення в Україну товарів, які є готовими виробами завершеного ступеню обробки».

Більша частина вищевказаних товарів вироблені у країнах СНД з використанням сировини і матеріалів походженням з третіх країн, які не є учасниками угод про вільну торгівлю країн СНД (у графі 9 сертифікату зазначений критерій «Д» – достатня обробка).

Зокрема, це стосується таких товарів, як:

- кава смажена з кофеїном (код згідно з УКТЗЕД 0901 21 00 00);
- чай чорний (код згідно з УКТЗЕД 0902 30 00 00);
- шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао (код згідно з УКТЗЕД 1806);

- косметичні препарати (код згідно з УКТЗЕД 3304);
- засоби для догляду за волоссям (код згідно з УКТЗЕД 3305);
- мийні засоби та засоби для чищення (код згідно з УКТЗЕД 3402 20 90),
- побутові холодильники-морозильники (код згідно з УКТЗЕД 8418 10);
- машини пральні побутові (код згідно з УКТЗЕД 8450 11 11 00);
- телевізійна апаратура (код згідно з УКТЗЕД 8528 72);
- легкові транспортні засоби (код згідно з УКТЗЕД 8703 23, 8703 32).

Згідно з Угодою про Правила визначення країни походження товарів у СНД від 20.11.2009 р. (далі – Правила) для вищевказаних товарів, вироблених за участю третіх країн, крім країн-учасниць Угоди, визначення країни походження кінцевого товару здійснюється відповідно до критеріїв достатньої обробки (переробки) товару, які виражені поєднанням таких умов:

а) зміна товарної позиції за ТНЗЕД на рівні хоча б одного з перших чотирьох знаків, що сталася в результаті обробки (переробки);

б) виконання необхідних умов, виробничих і технологічних операцій, під час виконання яких товар вважається таким, що походить з тієї країни, на території якої ці операції мали місце;

в) правилом адвалерної частки, коли вартість використаних матеріалів іноземного походження досягає фіксованої процентної частки в ціні кінцевої продукції» [51].

На нашу думку, *пояснення такої позиції* слід шукати у двох площинах:

1. Складність процесів глобалізації та інтеграції світового господарства і певна недосвідченість, «молодість», в участі в них, до речі не тільки РФ, а також і України, що характеризує така теза «…наша позиція з багатьох проблем СОТ сьогодні виключно захисна - ми розуміємо, чим СОТ нам загрожує, але не розуміємо, що СОТ може нам дати. Експертний потенціал з проблематики країн СНД залишається явно недостатнім. А незнання міжнародних проблем породжує страх, бажання відгородитися від зовнішнього світу» [52].

2. Дійсно можлива зміна торговельного режиму України з ЄС до *пільгового (нульового)* неодмінно призведе до зміни якості торгівлі між Україною та РФ. І тут важливо провести аналіз впливу спряженості правил походження товарів у площині ЄС–Україна та Україна–РФ на реальний сектор економіки, його конкурентоздатності у вищезгаданих галузях.

Для повноцінного використання можливості преференційного доступу до європейського ринку (у разі остаточного підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС) українським виробникам доведеться прис-

кіпливіше обирати джерела сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження. Можливості диверсифікації поставок сировини (а отже, й зниження собівартості продукції) українських виробників залишатимуться нижчими, тобто менш конкурентоздатними, аніж європейські, оскільки їхня свобода вибору постачальника серед країн Пан-Євро-Середземноморської території кумуляції залишатиметься ширшою [53, с. 56]. Це, звісно, з одного боку, слабка сторона, з іншого, більш широка можливість обирати поставки сировини з країн СНД за умови дії ЗВТ, що дозволяє формувати контрпропозиції на європейському ринку та застосовувати, наприклад, нішеві бізнес-стратегії і одночасно реально формувати концепцію ЗВТ від Лісабону до Владивостоку.

Таким чином, можна *зробити попередні висновки*, що використовуючи правила походження, ЄС має на меті захистити свої ринки від безмитного (або пільгового) ввезення товарів з країн, які не користуються преференціями, через митну територію так званих країн-бенефіціарів.

Аналіз Угоди про Асоціацію України з ЄС дозволяє зробити висновок, що вона в питаннях співіснування Правил визначення країни походження з країнами СНД відповідає вимогам СОТ та не виключає співіснування, за умови дотримання певних правил.

Проведене дослідження свідчить, що існує відмінність у правилах визначення країни походження товарів не на рівні базових принципів, вимог, а на рівні конкретних умов щодо розмірів доданої вартості, набору технологічних операцій, зазначених вище.

Однак *сполучення режимів Походження товарів з ЄврАзЕС/СНД та ЄС вписується у загальні вимоги СОТ. Фактично йдеться про об'єднання преференційних режимів ПВПТ.* На нашу думку, можливим шляхом подолання економічних протиріч між Україною та ЄврАзЕС/СНД є збереження та вдосконалення інституту сертифікатів *походження окремої* дії для ЄврАзЕС/СНД і ЄС.

У разі сполучення ПВПТ України з ЄС та ЄврАзЕС/СНД можна припустити таке: теоретично посилиться сировинний експорт країн ЄврАзЕС/СНД через Україну (з достатньою переробкою на її території – «Made in Ukraine») до ЄС. І навпаки, збільшення імпорту готової продукції з України до країн ЄврАзЕС/СНД (за умови достатньої переробки – «Made in Ukraine») з великим вмістом комплектуючих з ЄС. Ця умова дає додаткові конкурентні переваги українським виробникам (це може стосуватися більшою мірою підприємств-нерезидентів, походженням з ЄС, які можливо будуть розміщувати свої виробництво в Україні обслуговуючи ринок РФ) і посилює тенденцію до консервації сировинного експорту країн ЄврАзЕС/СНД, в першу чергу, РФ та Казахстану. Тобто конкуренцію інтеграційних політик між ЄврАзЕС/ СНД та ЄС, в умовах реалізації угоди про Асоціацію України з ЄС, РФ на цьому етапі програє.

Як відомо, підписання 27 червня 2014 року економічної частини Угоди про Асоціацію України з ЄС в економіці означає насамперед поступове створення з ним зони вільної торгівлі шляхом взаємного відкриття українського і європейського ринків. Ще раз необхідно констатувати, що вказана Угода не забороняє учасникам створювати митні союзи або зони вільної торгівлі (якщо вони не порушують договорів у межах Угоди).

До підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС Росія неодноразово заявляла, що перекриє торгівлю з Україною для захисту власного ринку від експорту європейської продукції під виглядом української, а також порушить питання про виключення України із зони вільної торгівлі СНД.

Розпочався процес «захисту» й у Митному союзі. Так, 30 червня 2014 року на засіданні ради Євразійської економічної комісії Росія запропонувала Білорусі й Казахстану прийняти спільну резолюцію про новий режим для українських товарів, але пропозицію було відкинуто, оскільки шкода поки що тільки уявна, а не фактична. А якщо б Казахстан і Білорусь не погодилися, то Росія відповідно до правил Митного союзу одержала право діяти в односторонньому порядку [54].

Для захисту свого ринку від українського імпорту Росія хоче використати додаток 6 до Договору про зону вільної торгівлі СНД. Він дозволяє скасувати преференції, якщо імпорт із країни-члена зони вільної торгівлі зростає так сильно, що завдає шкоди їхній економіці або якщо є така загроза. Замість нульового мита в цьому разі застосовуватиметься єдиний митний тариф за правилами СОТ, тобто ввізні мита для українських товарів можуть зрости з 0 до 7–8 %, якою буде середньозважена ставка російського імпортного тарифу.

Як вже вказувалося у попередньому аналізі, проблема захисту російського ринку дійсно надумана, оскільки:

– *митний кордон не скасовується*, походження товарів можна контролювати за сертифікатами походження. Так, двигун від вертольота Мі-8 можна відрізнити від двигуна «Єврокоптера», а якщо виявлять порушення, то тоді це звичайна контрабанда й підробка документів;
– *країна може одночасно перебувати відразу у двох зонах вільної торгівлі*. Прикладів тому безліч:
  - Єгипет, разом із Лівією й Суданом, перебуває як в африканській зоні вільної торгівлі (African Free Trade Zone, AFTZ), так і у великій арабській зоні вільної торгівлі (Greater Arab Free Trade Area, GAFTA);
  - Мексика є членом як Латиноамериканської асоціації інтеграції (The Latin American Integration Association/Associacao Latino-Americana de Integracao, LAIA/ALADI), так і Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (North American Free Trade

Agreement, NAFTA). Правда, спільний ринок у межах LAIA фактично не працює, але юридичний факт є;

- Індія й Бангладеш є членами як Азіатсько-Тихоокеанської торговельної угоди (Asia-Pacific Trade Agreement, APTA), так і Південно-Азіатської зони вільної торгівлі (South Asian Free Trade Area, SAFTA);
- якщо в США буде зона вільної торгівлі з ЄС, то в них буде членство відразу в *трьох* (!) зонах вільної торгівлі (зараз вони члени північноамериканської NAFTA разом із Канадою й Мексикою та Dominican Republic-Central American Free Trade Agreement, CAFTA-DR).

Вочевидь, в Європі Україна буде винятком (разом із Молдовою), але це не світовий виняток, як хоче подати Росія.

Більше того, сама Росія незабаром перебуватиме одночасно у двох зонах вільної торгівлі разом із Казахстаном і Білоруссю (у планах – Вірменія й Киргизстан). Адже з 1 січня 2015 року почне функціонувати Євразійський економічний союз, і ці країни будуть як у зоні вільної торгівлі СНД, так і в ЄврАзЕС, де взагалі спільний ринок.

Сьогодні у Мінекономрозвитку Росії процес розуміння права України на дві зони вільної торгівлі вже пішов – керівництво цього відомства вважає, що можна спробувати поєднати присутність України в зонах вільної торгівлі й СНД, і ЄС, хоча це буде дуже складним завданням. У цього питання є правовий бік – майже 400 угод, які сьогодні ще зв'язують Україну й СНД, при цьому 40 з них слід вважати дійсно важливими для економік обох країн [54].

Керівництво Росії не звертає уваги на те, що всі російські компанії, які мають торговельні, економічні інтереси в Україні, одержать вигоди від тісніших відносин між Україною і ЄС. Адже європейський ринок – найбільший і найбагатший ринок у світі. Залишається ще варіант, за якого українські експортери спробують увозити товари через Білорусь, однак у таких випадках Росія захищатиме свій ринок і від поставок із країн-учасниць МС.

Крім того, Україна могла б мати зону вільної торгівлі з Європою й непрямим шляхом. Для цього Україна має вступити в Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ, EFTA), у ній зараз чотири країни (Ісландія, Норвегія, Швейцарія й Ліхтенштейн), що мають зону вільної торгівлі з ЄС. Кроки в цьому напрямі були: 24 червня 2010 року було підписано *Угоду про зону вільної торгівлі з Європейською асоціацією вільної торгівлі* (набула чинності 1 червня 2012 року). Але це була тільки угода про вільну торгівлю, а не членство в ЄАВТ.

Вочевидь, для вирішення спірних проблем повинні продовжуватися тристоронні консультації на міністерському рівні між Україною, Європейським Союзом і Російською Федерацією.

Таким чином, ключовим питанням, на нашу думку, є *якість інтеграційного об'єднання*, а не швидкість приєднання чи кількість підписаних угод. Реалізація вказаних концепцій інтеграції України з країнами ЄС і СНД/ЄврАзЕС дає можливість еволюційним шляхом реалізувати біполярну або і багатополярну модель економічної інтеграції в усіх часових вимірах.

Запитання для самоконтролю

1. Які особливості найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті?
2. У чому виявляється потенціал регіональних об'єднань ЄС і ЄврАзЕС?
3. Які основні характеристики зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами ЄС і ЄврАзЕС?
4. Як можна охарактеризувати розвиток співробітництва України з ЄС?
5. Які позитивні та негативні сторони юридичних аспектів, що характеризують асиметрію умов Угоди про Асоціацію України з ЄС?
6. У чому асиметрія умов політичної асоціації і гарантій безпеки України, які містить Угода про Асоціацію України з ЄС?
7. У чому виявляється асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС в розділі щодо переміщення капіталів?
8. У чому виявляється асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС в розділі переміщення робочої сили?
9. У чому виявляється асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС в умовах дії ЗВТ+ і покращенні бізнес-середовища?
10. У чому виявляється асиметрія тарифного захисту в умовах Угоди про Асоціацію України з ЄС?
11. У чому виявляється асиметрія гармонізації стандартів, технічного регулювання і процедур оцінки відповідності в Угоді про Асоціацію України з ЄС?
12. У чому виявляється асиметрія гармонізації правил походження товарів і лібералізації ринку послуг в Угоді про Асоціацію України з ЄС?
13. У чому виявляється асиметрія умов Угоди про Асоціацію України з ЄС для основних умов торгівлі сільськогосподарськими товарами між Україною та ЄС?
14. У чому виявляється асиметрія експортних режимів України та ЄС у торгівлі сільськогосподарськими товарами в Угоді про Асоціацію України з ЄС?
15. У чому виявляється асиметрія лібералізації доступу до ринку промислових товарів в Угоді про Асоціацію України з ЄС?
16. У чому виявляються проблеми для металургії, машинобудування та енергетики внаслідок асиметрії умов Угоди про Асоціацію України з ЄС?
17. Які основні етапи формування Євроазійського економічного простору?
18. Як можна охарактеризувати еволюцію взаємовідносин України з пострадянськими країнами у форматі СНД/ЄврАзЕС?

19. У чому полягає інтеграційна привабливість Митного союзу і ЄЕП для України?

20. Як виявляється асиметрія умов співпраці України з країнами СНД/ЄврАзЕС в обсягах і структурі зовнішньої торгівлі товарами та послугами?

21. Як виявляється асиметрія тарифної політики і нетарифного регулювання між МС та Україною в умовах співпраці України з країнами СНД/ЄврАзЕС?

22. Яким чином можна порівняти рівні економічної інтеграції України з ЄС і Митним союзом ЄврАзЕС?

23. Як виявляється тарифний аспект економічної інтеграції з ЄС і Митним союзом ЄврАзЕС при порівнянні форм регіональної економічної інтеграції України?

24. Як можна охарактеризувати сполучення торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄврАзЕС при порівнянні форм регіональної економічної інтеграції України?

25. Як можна охарактеризувати біполярну концепцію економічної інтеграції України у межах ЄС і ЄврАзЕС?

Література

Використана література:

1. Оцінка можливостей розширеня і заміщеня ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України : монографія / за ред. докт. екон. наук, проф. М. О. Кизима, канд. техн. наук, проф. І. Ю. Матюшенка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

2. Вплив асиметрії умов членства України в СОТ на її зовнішню торгівлю з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, І. В. Ярошенко та інш. // Конкурентоспроможність і інновації: проблеми науки та практики 2013 : монографія. – Х. ФОП Павленко О.Г., ВД «ІНЖЕК», 2013. – С.71-96.

3. Лихачев А. Е. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: история, современный этап и перспективы развития / А. Е. Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник.– 2010. – № 6. – С. 7.

4. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив / І. В. Клименко, Ю. М. Харазішвілі, О. М. Шаров, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2013. – 68 с.

5. Кузык Б. Н. Россия в цивилизационном измерении: фундаментальные основы стратегии инновационного развития / Б. Н. Кузык. – М. : Институт экономических стратегий, 2008. – 864с.

6. Каукин А. Гравитационная модель внешней торговли России: случай большой по площади страны с протяженной границей / А. Каукин, Г. Идрисов // Аналитика и прогноз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iep.ru/files/text/policy/2013-4/kaukin.pdf.

7. Оценка бизнес-регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/rankings.

8. Индекс глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf.

9. Индекс экономической свободы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.heritage.org/index/ranking.

10. Індекс залучення країн в міжнародну торгівлю 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org / docs/GETR/2012/GlobalEnablingTrade_Report.pdf

11. Індекс розвитку людського потенціалу 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/en/media / HDR_2013_summary_RU.pdf.

12. Рейтинг інвестиційної привабливості країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ra-national.ru/ratings/world-raitings/index-raiting/2011.

13. Індекс політичної нестабільності (Political Instability Index) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://viewswire.eiu.com / site_info.asp?info_name=social_unrest_table&page=noads&rf=0.

14. Індекс Демократії Economist Intelligence Unit, 2013. The Democracy Index 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gtmarket.ru/ratings/democracy-index/info.

15. Рейтинг «богатства» стран, входящих в Евросоюз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://news.euro-coins.info/2010/08/4166/.

16. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua.

17. Інтернет-сайт Unctadstat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx.

18. Рєзніков В. В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України : монографія / В. В. Рєзніков. – Х. : Екограф, 2011. – 168 с.

19. ЄС офіційно визнав Україну країною з ринковою економікою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua / 23.12.2005.

20. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія / С. В. Беренда. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.

21. Координаційне бюро європейської та євроатлантичної інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://euroukraine.org.ua/ 08.03.2008.

22. Про деякі питання Секретаріату Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 31 березня 2010 р. № 286 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 286-2010.

23. Що таке Угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/.../materials_for_round_table.pdf.

24. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] // Представництво Європейського Союзу в Україні : офіц. сайт. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations / ukraine/.../index_uk.htm.

25. Святенко А. Вільний доступ / Дзеркало тижня. – 2014. –№ 15. – С.9.

26. Европейская интеграция и экономическое развитие : Т. 2 // Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: в 2-х т. / В. Р. Сиденко ; НАН Украины ; Ин-т экон. и прогнозиров. –К. : Феникс, 2011. – 448 с.

27. Гайдуцький П. Україна-ЄС: проблеми інтеграції / Дзеркало тижня. – 8.06.2013. – № 20. – С. 6.

28. Довган Д. Фонд допомоги Україні / Дзеркало тижня. – 29.03.2014. – № 11. – С. 8.

29. Вступление в силу Соглашения об ассоциации: когда, как и почему / Дзеркало тижня. – 01.11.2014. – №40. – С.4.

30. Сайт Европейской экономической комиссии. Годовой отчет 2012 ЕЭК [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eurasiancommission.org/ ru/Documents/EEC_AR2012.pdf.

31. Перспективи взаємодії України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації [Електронний ресурс] / А. В. Єрмолаєв, І. В. Кліменко, Я. А. Жаліло, Н. Є. Пелагеша [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла // НІСД. – 2011. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/MC_ykr-var-f0d67.pdf.

32. Кулеба Д. Розлучення з СНД, яке затяглося / Д.Кулеба // Дзеркало тижня. – 29.03.2014. – № 11. – С. 6.

33. Зони вільної торгівлі чи Митний союз? Аналітична записка [Електронний ресурс] / Центр Блакитної стрічки; ПРООН, 2010. – Режим доступу : http://brc.undp.org.ua/.../Policy_brief_ CustomUnion_ VS_FTA.pdf/

34. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства у межах ЕврАзЭС : итоговый [Електронний ресурс] / Ин-т эк-ки и прогноз. НАН Украины ; Ин-т народнохоз. Прогноз. РАН // Центр интеграц. исслед. ; Евразийский Банк Развития, 2012. – Режим доступу : http://eabr.org/ general//upload/reports /Ukraina_doklad-tekst. pdf.

35. Про ратифікацію Договору про зону вільної торгівлі : Закон України від 30.07.2012 р. №5193-VI [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/ 5193-2012.

36. Відносини ЄС–Україна–Росія: проблеми і перспективи (аналітична доповідь Центру Разумкова) / Національна безпека і оборона. – 2012. – № 4-5. – С. 2-54.

37. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О. П. Гребельник. – К., 2005. – С. 590.

38. О Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://eurasiancommission.org/ru/Pages / about.aspx.

39. Філіпенко А. С. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель / А. С. Філіпенко // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 11-22.

40. Беренда С. В. Економічна інтеграція України в умовах реалізації біполярної концепції / С. В. Беренда // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 26-32.

41. Грущинська Н. М. Україно-російське співробітництво в контексті регіональних інтеграційних об'єднань [Електронний ресурс] Н. М. Грущинська. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov. ua/portal/soc_gum/vdnuet/econ/2010_4/Grushin.pdf

42. Сайт The World Bank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ereport.ru/articles/organiz/wbank.htm.

43. Сайт The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://info.worldbank.org/etools/kam2/ KAM_page5.asp.

44. Сайт Европейской экономической комиссии. Годовой отчет 2012 ЕЭК [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_AR2012.pdf.

45. Григорова-Беренда Л. І. Спряження торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄврАзЕС/СНД [Електронний ресурс] / Л. І. Григорова-Беренда // Ефективна економіка. – 2014. – №3. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

46. Перспективи укладання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС : попередній аналіз [Електронний ресурс] / К. Косгроув, М. Хелієр ; Мінво екон. України. 2010. – Режим доступу : http://www.ctaeconomic.com/Scoping20Report.pdf.

47. Правила визначення походження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ctaeconomic.com/2-RoO(Ukr).pdf.

48. Наку А. А. Митне право ЄС: навчальний посібник / А. А. Наку. – К. : ІМВ КНУ імені Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.

49. Осадча Н. В. Алгоритми операцій в межах митного режиму імпорту / Н. В. Осадча // Економічний вісник Донбасу. – 2011. –№ 2 (24). – С. 81-82.

50. Глазьев С. Ю. О важности участия Украины в евразийском интеграционном процессе / С. Ю. Глазьев // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2013. – № 14. – С. 7-12.

51. Лист Державної Митної служби України від 18.02.2012 р. № 16/1-16.3/337-ЕП/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://qdpro.com.ua/document/53980.

52. Кортунов А. Разделенность массового сознания все еще мешает нам двигаться дальше [Електронний ресурс]/ А. Кортунов // Российский совет по международным делам. – Режим доступу : http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2899&active_id_11=58#top.

53. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / за ред. О. Шумило ; Міжнар. центр перспектив. дослідж. – К. : ПП «Март», 2007. – 320 с.

54. Мосейчук В. Чи можна «сидіти» на двох зонах вільної торгівлі?/ В. Мосейчук // Дзеркало тижня. – 2014. – № 26. – С. 7.

Рекомендована література:

1. Кузьо М. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : особливі взаємини, засновані на цінностях [Електронний ресурс] / М. Кузьо ; ГО «Лабораторія законодавчих ініціатив. 2012. – Режим доступу : http://parlament.org.ua/upload/docs/EU-Ukraine% 20Association_.pdf.

2. ЄС–Україна: економічні наслідки та перспективи Європейської Політики Сусідства (ЄПС) : аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.boell.org/uk/2009/01/15/ ies-ukrayina-ekonomichni-naslidki-ta-perspektivi-ievropeyskoyi-politiki-susidstva-ieps.

3. Угода про асоціацію Україна–ЄС : дороговказ реформ [Електронний ресурс] / О. Сушко, О. Зелінська, Р. Хорольський, В. Мовчан та інш. ; Фонд Конрада Аденауера. 2012. – Режим доступу : http://www.kas.de/wf/doc/ kas_32048-1522-13-30.pdf?120912134959.

4. Угода про асоціацію між Україною та ЄС: перспективи підписання та можливості тимчасового застосування : аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/911/.

5. Положення угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо зони вільної торгівлі [Електронний ресурс] / Департамент європейської інтеграції Міністерства економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/ 96610; jsessionid=A58FDC03C98A01243D86DA6627B64E54.app4:1.

6. Зарембо К. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: що думають олігархи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://glavcom.ua/ articles/6912.html.

7. Бабанин О. С. Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / О. С.Бабанин // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4. – С. 219-224.

8. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. Бураковський, К. Куценко, А. Кобилянський, В. Мовчан та ін. – К. : К.И.С., 2010. – 96 с.

9. Кончин В. І., «Глибока і всеосяжна зона вільної торгівлі» між ЄС та Україною: якісна оцінка ефективності її положень та кількісний аналіз впливу митних тарифів на двосторонню торгівлю товарами / В. І. Кончин, О. О. Совер // Стратегії розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – № 4. – С. 15-34.

10. Хорошковський В. Євроінтеграція: прискорити не можна зволікати / В. Хорошковський // Дзеркало тижня. – 08.12.2012. –№ 45. – С. 3.

11. Серов П. Валерий Чалый: «Евроинтеграция: сейчас или нескоро» / П. Серов // Контракты. – 25.02.2013. – № 7-8. – С. 8-9.

12. Дубровський В. Євроінтеграція як виклик: за дужками дискусії / В. Дубровський // Дзеркало тижня. – 07.03.2013. –№ 9. – С. 7.

13. Сколотняний Ю. Анатолій Гальчинський: «Євроінтеграційна стратегія нашої країни… виключає альтернативи» / Ю. Сколотняний // Дзеркало тижня. – 18.05.2013. – № 17. – С.8.

14. Горбулін В. Україна та стратегічні перспективи Європи: відповідь «євроскептикам» / В. Горбулін, Є. Бершеда // Дзеркало тижня. – 18.05.2013. – № 17. – С. 3.

15. Силіна Т. Нам не сказали «так» (і це є мінус), нам не сказали «ні» (і це є плюс) / Т. Силіна // Дзеркало тижня. – 18.05.2013. – № 17. – С. 2.

16. Хорольський Р. Коли висохне чорнило на угоді про асоціацію? / Р. Хорольський // Дзеркало тижня. – 29.03.2014. – № 11. – С. 6.

17. Участь України в регіональних торговельних союзах: вигоди і виклики (аналітична доповідь Центру Разумкова) / Національна безпека і оборона. – 2007. – № 7. – С. 3-53.

18. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан і перспективи розвитку економічних відносин України з ЄС (зона вільної торгівлі) та Митним союзом» : Постанова Верховної Ради України від 19 травня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nau.kiev.ua/ druk.php?name=367220-19052011-0.txt.

19. Мовчан В. Кількісна оцінка варіантів регіональної інтеграції України: глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС чи митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном [Електронний ресурс] / В. Мовчан, Р.Джуччі. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/?pid=3107.

20. Грановський В. Нова зовнішня політика: «Україна має план» [Електронний ресурс] / В. Грановський, В. Нанівська // Перспективні дослідження. – 2011. – №1-2. – Режим доступу : http://icps.com.ua/pub/files/64/15/NFU_Ukr_for_site.pdf.

21. Вибір торгівельної політики України: плюси і мінуси різних опцій регіональної інтеграції: аналітичний звіт [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2011. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/ Projects/2010/2010_05/trade_pros_and_cons_2011-12-08_ukr.pdf.

22. Відносини ЄС–Україна–Росія: проблеми і перспективи (аналітична доповідь Центру Разумкова) / Національна безпека і оборона. – 2012. – № 4-5. – С. 2-54.

23. Ченаш А., Зовнішньоекономічна діяльність і пріоритетні напрямки економічної інтеграції України / А. Ченаш, О. Кузяков // Дослідження ділової думки. Промисловість. – К. : Ін-т екон. дослід. та політ. консульт, 2013. – № 1. – 4 с.

24. Шишков Ю. Россия и СНГ: неудавшийся брак по расчету / Ю. Шишков // Pro et Contra. – 2001. – № 1-2. – С. 91-106.

25. Офіційний сайт ГУАМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/ guam.

26. Концепція програми заходів з формування Єдиного економічного простору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vybor.ua/documents/zakonotvorchestvo/11.html.

27. Украина XXI века – между Европой и Евразией : сб. аналит. докл. / под. ред. Я. А. Жалило. И. В. Клименко, Ю. М. Харазишвили, Н. Шаров. И. В. Ус. – К. : НІСД, 2013. – 117 с.

28. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія / С. В. Беренда. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.

29. Беренда С. В. Конкуренция интеграционных треков: биполярная концепция для Украины / С. В. Беренда. – Saarbrucken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 128 с. – (LAP LAMBERT Academic Publishing).

Розділ 5
МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ ДЛЯ РИНКУ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ВІД УЧАСТІ У РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ З УРАХУВАННЯМ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ СОТ

Ключові слова: зона вільної торгівлі, високотехнологічні галузі, машинобудування, вуглеводневий сектор енергетики, металургійна промисловість, агропромисловий комплекс.

5.1. Особливості угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС
5.2. Перспективи для ринку продукції високотехнологічних галузей
5.3. Можливості та загрози для розвитку ринку продукції машинобудування
5.4. Перспективи розвитку вуглеводневого сектору енергетики
5.5. Можливості та загрози для збуту продукції металургійної промисловості
5.6. Можливості та загрози для ринку агропромислової продукції України

5.1. Особливості угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС

Офіційне відкриття переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом відбулось 18 лютого 2008 року у м. Києві під головуванням Президента України та Комісара Європейської Комісії з питань торгівлі. 19 липня 2012 року у м. Брюсселі відбулось парафування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині положень щодо створення зони вільної торгівлі. Таким чином було підбито підсумки у переговорному процесі, який тривав більше чотирьох років.

Поглиблена та всеосяжна угода про вільну торгівлю (Deep and Comprehensive Free Trade Area) між Україною та ЄС, інший варіант перекладу – *Повна та всеохоплююча угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС (ПВУВТ)* – це широкомасштабна за змістом торговельна угода, яка 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.

Положення частини Угоди про асоціацію *щодо створення зони вільної торгівлі* є інтегрованою базовою частиною Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, складає майже 85 % від загального обсягу Угоди та включає такі *глави* [1]:

1) Торгівля товарами включаючи тарифну лібералізацію;

2) Технічні бар'єри в торгівлі;

3) Інструменти торговельного захисту;

4) Санітарні та фітосанітарні заходи;

5) Сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері включаючи протидію шахрайству та правила походження товарів;

6) Торгівля послугами;

7) Рух капіталу та поточні платежі, заснування компаній, інвестиції;

8) Державні закупівлі;

9) Права інтелектуальної власності;

10) Географічні зазначення;

11) Конкурентна політика: антимонопольні заходи, державна допомога;

12) Торговельні відносини в енергетичній сфері;

13) Транспарентність;

14) Торгівля та сталий розвиток;

15) Спеціальний механізм врегулювання суперечок у межах ЗВТ.

Наповнення ЗВТ спрямоване на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції, до якої будуть готові сторони, та не має аналогів з попередньої практики Євросоюзу.

Запровадження режиму вільної торгівлі відбуватиметься у межах всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі у форматі «ЗВТ+» з акцентом на регуляторному співробітництві.

Формат «ЗВТ+» передбачає, що скорочення та ліквідація торговельних обмежень у межах режиму вільної торгівлі стосуються не тільки лібералізації виключно двосторонньої торгівлі товарами, а також обумовлені згодою сторін лібералізувати додатково такі сфери, як торгівля послугами, режими прямих іноземних інвестицій та державні закупівлі.

Ключовою відмінністю ЗВТ+ з ЄС від класичних зон вільної торгівлі є поширення режиму вільної торгівлі на сектор послуг та (частково) лібералізація руху робочої сили, а також широка програма адаптації економічного та секторального законодавства України до

норм та стандартів Європейського Союзу, яка дозволить усунути нетарифні бар'єри для українського експорту до внутрішнього ринку ЄС.

Зважаючи на те, що невід'ємною частиною поглибленої ЗВТ є приведення українського законодавства та практики у відповідність до норм та положень ЄС, особливого значення набуває положення щодо застосування міжнародних та Європейських стандартів та інструментів у відповідних сферах співпраці.

Створення ЗВТ з Україною з погляду європейських партнерів передбачає такі *можливості для економки України в цілому*:

- повну *лібералізацію торгівлі товарами*, насамперед промисловою продукцією, у т. ч. енергоносіями, а також сільськогосподарськими товарами, продуктами рибальства тощо, тобто вільний і безперешкодний доступ до ринків;
- зменшення *нетарифних обмежень в Україні у торгівлі промисловими товарами* шляхом гармонізації та/або взаємного визнання оцінки відповідності технічним стандартам ЄС (ACAA+);
- зменшення *нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією* в межах співробітництва у сфері санітарних та фітосанітарних заходів;
- значну *лібералізацію ринків послуг*;
- забезпечення *ефективного регулювання* стосовно заохочення та захисту прямих іноземних інвестицій;
- *свободу заснування компаній*;
- *запровадження заходів*, спрямованих на поступове забезпечення *вільного руху капіталу* та здійснення платежів;
- забезпечення прозорості та передбачуваності регулювання внутрішнього ринку України згідно з європейськими і міжнародними стандартами;
- *наближення внутрішньої економічної політики* України, зокрема у сферах конкуренції, корпоративного управління, захисту прав інтелектуальної власності, державних закупівель тощо, *до загальноприйнятих правил* міжнародної та європейської практики;
- забезпечення *двостороннього митного співробітництва*, зокрема спрощення митних процедур та підвищення ефективності діяльності митних органів у контексті сприяння торгівлі;
- запровадження *ефективного механізму врегулювання суперечок*.

Широке охоплення напрямів економічного співробітництва згодом обов'язково змусить сторони зняти бар'єри на шляху руху робочої сили, особливо з України до ЄС, що означатиме фактично *трансформацію угоди про ЗВТ до комплексної економічної угоди*, яка має за мету поступове формування основ інтеграції України до Єдиного внутрішнього ринку ЄС.

У той же час, слід розглянути процес євроінтеграції України саме з врахуванням можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції українських підприємств реального сектору, які знаходяться в умовах дії вимог СОТ [2].

5.2. Перспективи для ринку продукції високотехнологічних галузей

Перш за все, слід зазначити, що Україна ще до офіційного приєднання до СОТ з метою прискорення переговорного процесу взяла зобов'язання щодо приєднання до 16 секторальних угод та ініціатив, які передбачали *введення нульових ставок імпортного мита* на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту), зокрема за *основними групами високотехнологічних товарів*, які згідно з міжнародною класифікацією визначають рівень технологічного розвитку будь-якої держави (5 груп за класифікацією ОЕСР).

Організація економічного співробітництва та розвитку на базі Міжнародної стандартної торгівельної класифікації (МСТК) до технологічних галузей відносить авіакосмічну; фармацевтичну; конторського обладнання; телекомунікаційного обладнання та приладобудування [3].

Крім того, нульове імпортне мито введено в Україні з 2004 р. на *інформаційні технології та фармацевтичні препарати*, з 2006 р. – на *наукове обладнання і медичне обладнання*; з 2010 р. – *на цивільну авіацію* [4]. Цей крок значно полегшив доступ на український ринок продукції так званого критичного імпорту з провідних країн світу і створило суттєві труднощі для українських виробників аналогічної високотехнологічної продукції, яка має відносно низький рівень конкурентоспроможності на зовнішньому та на внутрішньому ринку.

Але для більш детального вивчення світового ринку високотехнологічної продукції необхідно виділити в цих п'яти галузях товарні групи, які слід відносити до високотехнологічних. Було прийнято за доцільне обмежитися тризначним рівнем товарних підгруп МСТК [5–7].

У табл. 5.1 представлено *класифікацію високотехнологічних галузей і товарів* за МСТК, на базі якої проведено дослідження.

Як видно з табл. 5.1, кожна з п'яти галузей економіки, що були виділені як високотехнологічні, включає в себе декілька підгруп товарів.

Визначивши групи товарів високотехнологічних галузей, можна провести аналіз структури світового ринку високотехнологічної продукції.

Таблиця 5.1

Класифікація високотехнологічних галузей і товарів за МСТК

Галузь	Код	Назва товару
Авіакосмічна	792	Літаки та допоміжне обладнання, космічні кораблі та ракетоносії, запчастини
	714	Двигуни неелектричні (реактивні, газові турбіни тощо)
Фармацевтична	54	Лікарняна та фармацевтична продукція:
		541 – медична і фармацевтична продукція, різні від медикаментів
		542 – медикаменти (які включають ветеринарні медикаменти)
Конторське обладнання	75	*Офісні машини і автоматичні машини обробки даних:*
		751 – офісна техніка
		752 – ЕОМ для обробки даних
		759 – деталі та аксесуари (не кришки корпусу, пакувальний ящик і т. д.) для машин 751 і 752
Комунікаційне обладнання	76	*Телекомунікації, звуковий запис і обладнання для репродукування:*
		761– телевізори
		762 – радіоприймачі
		763 – пристрої для звукозапису та відтворення, пристрої для відеозапису
		764 – обладнання для телекомунікацій, запчастини, аксесуари до76
Приладо-будування	774	Електромедична і радіологічна апаратура
	776	Термоіонні прилади, мікросхеми, транзистори, катоди, діоди тощо
	87	*Професійні, наукові інструменти і апаратура:*
		871 – оптичні інструменти і апаратура
		872 – інструменти і побутові прилади для медичних та ветеринарних наук
		873 – вимірювачі та лічильники
		874 – інструменти, апарати для вимірювань, перевірки, аналізування та контролю
	88	*Апаратура для фотографування, обладнання, оптичні товари, запчастини:*
		881 – фотографічна апаратура та техніка
		882 – фотографічна і кінематографічна апаратура
		883 – кінематографічна плівка, експонована і проявлена
		884 – оптичні товари
		885 – години, наручні годинники

Складено за [5–7].

На рис. 5.1 і 5.2 наведена динаміка об'ємів і питомої ваги світового експорту-імпорту високотехнологічної продукції.

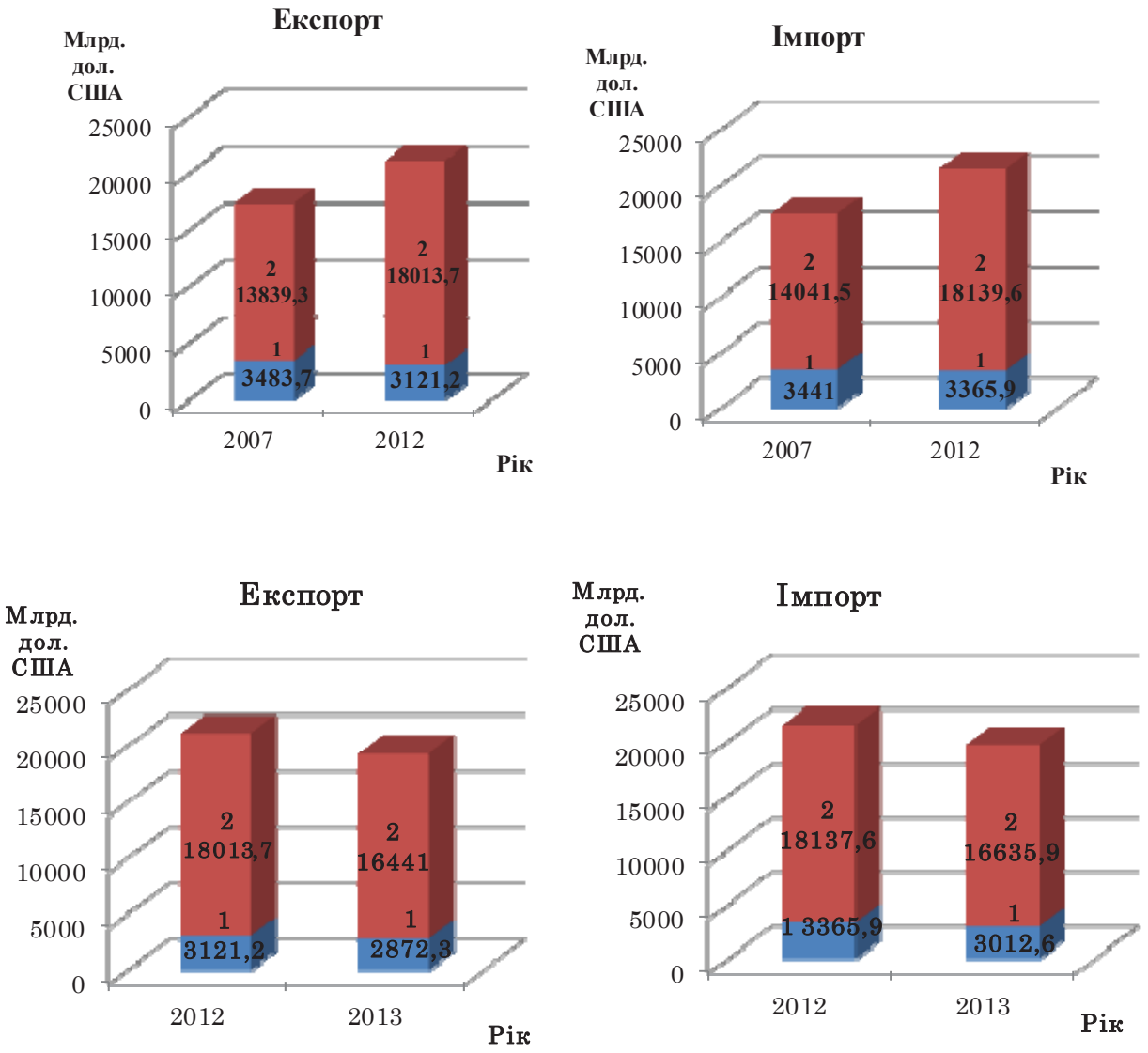


Рис. 5.1. Динаміка об'ємів світового експорту-імпорту високотехнологічної продукції: 1 – експорт-імпорт високотехнологічної продукції; 2 – загальний експорт-імпорт продукції [8; 9]

Зважаючи на зменшення в період з 2007 по 2013 р. обсягів зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами, *спостерігається зниження частки високотехнологічної продукції в загальносвітовому імпорті, тоді як в експорті спостерігається збільшення її частки.*

На рис. 5.3 та 5.4 представлено структуру світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції.

У 2012 р. у структурі світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції найбільшу питому вагу займала продукція приладобудівної галузі – 40,4 % та 40,6 % відповідно, найменшу товари

авіакосмічної галузі – 8,4 % та 8,8 % відповідно. У світовому експорті високотехнологічної продукції в 2012 р. порівняно з 2007 р. помітно *зросла частка фармацевтичної продукції, а зменшилася частка приладобудівної галузі, в імпорті зросла частка комунікаційного обладнання, а зменшилася також частка приладобудівної галузі.*

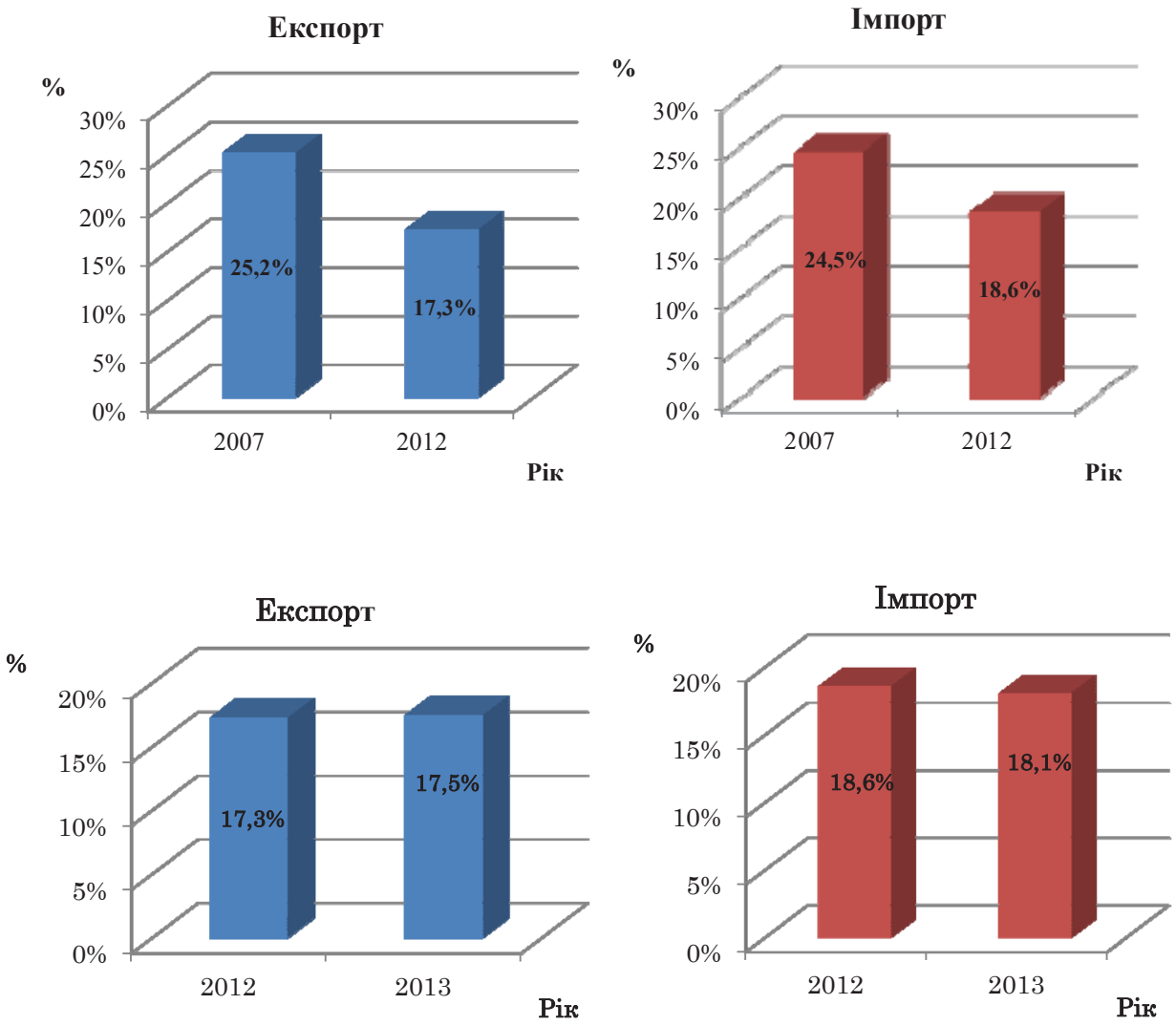


Рис. 5.2. Динаміка питомої ваги високотехнологічної продукції в загальносвітовому експорті-імпорті [8; 9]

У 2013 р. у структурі світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції найбільшу питому вагу займала продукція приладобудівної галузі – 36,6 % та 36,6 % відповідно, найменшу товари авіакосмічної галузі – 9,6 % та 9,8 % відповідно. У світовому експорті та імпорті високотехнологічної продукції в 2013 р. порівняно з 2012 р. помітно *зросла частка фармацевтичної продукції, а зменшилася – приладобудівної галузі.*

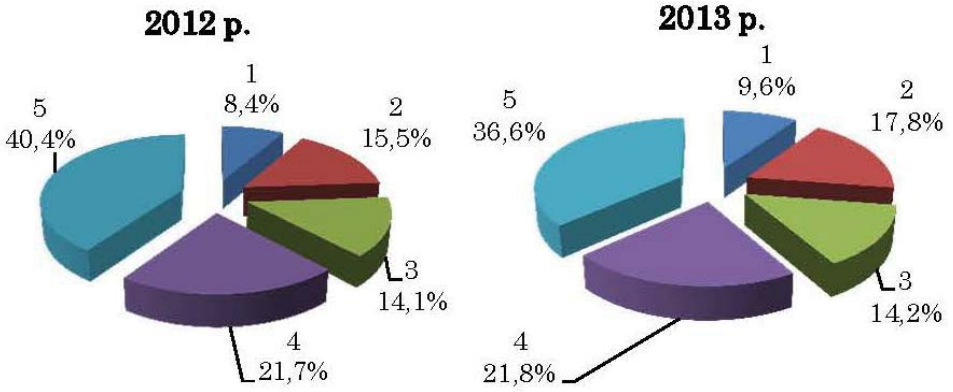


Рис. 5.3. Структура світового експорту високотехнологічної продукції: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

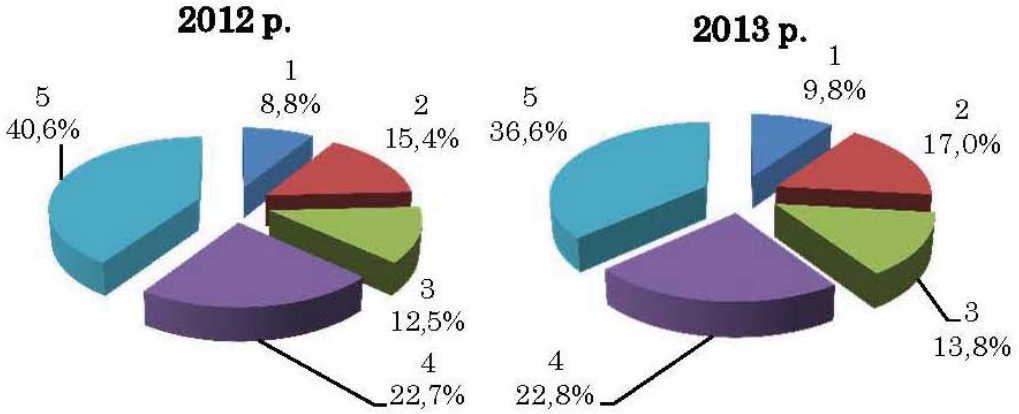


Рис. 5.4. Структура світового імпорту високотехнологічної продукції: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

У табл. 5.2 і 5.3 представлено обсяги та частка експорту-імпорту високотехнологічної продукції за окремими країнами та угрупуваннями.

Так, частка країн ЄС в загальносвітовому експорті високотехнологічної продукції в 2012 р. склала 13,75 %, а в імпорті – 12,27 %, частка країн МС в експорті склала 0,25 %, а в імпорті – 1,79 %, частка України в експорті склала – 0,10 %, а в імпорті – 0,23 %.

Частка країн ЄС у світовому експорті високотехнологічної продукції в 2013 р. склала 15,99 %, а в імпорті – 14 %; частка країн МС в експорті склала 0,32 %, а в імпорті – 2,01 %; частка України в експорті склала – 0,09 %, а в імпорті – 0,24 %. За показником частки високотехнологічних товарів у структурі експорту обробної промисловості (4,1 %) Україна посідає 91-е місце серед країн світу, що свідчить про *слабку високотехнологічну складову українського експорту*.

Таблиця 5.2

Обсяги експорту-імпорту високотехнологічної продукції за окремими країнами та угрупуваннями, млрд дол. США

Країна/ група країн	Рік								
	2007			2012			2013		
	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо
ЄС	351,8	391,8	– 46,3	434,6	413,0	21,6	459,2	421,7	37,5
МС:	4,3	35,5	– 31,2	8,0	60,1	– 52,2	9,3	60,4	– 51,1
Росія	*3,4*	*30,7*	*– 26*	6,5	52,3	– 45,8	*8,1*	*51,2*	*– 43,1*
Білорусія	*0,4*	*1,5*	*– 1,1*	0,7	5,4	– 4,7	*0,6*	*3,0*	*– 2,3*
Казахстан	*0,5*	*3,3*	*– 2,8*	0,8	2,5	– 1,7	*0,6*	*6,3*	*– 5,7*
Україна	1,5	4,5	– 3	3,2	7,9	– 4,6	2,6	7,2	– 4,6
Світ	3483,7	3441	42,7	3161,2	3365,9	– 204,7	2872,3	3012,6	– 140,3

Складено за [8–10].

Таблиця 5.3

Частка окремих країн та угрупувань в загальносвітовому експорті-імпорті високотехнологічної продукції, %

Країна/група країн	Рік					
	2007		2012		2013	
	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.
ЄС	10,1	11,4	13,75	12,27	15,99	14,00
МС:	0,12	1,03	0,25	1,79	0,32	2,01
Росія	*0,1*	*0,89*	*0,21*	*1,55*	*0,28*	*1,70*
Білорусія	*0,01*	*0,05*	*0,02*	*0,16*	*0,02*	*0,10*
Казахстан	*0,01*	*0,09*	*0,02*	*0,07*	*0,02*	*0,21*
Україна	0,04	0,13	0,10	0,23	0,09	0,24

Складено за [8–10].

На рис. 5.5–5.10 представлена структура експорту та імпорту високотехнологічної продукції ЄС, МС і України.

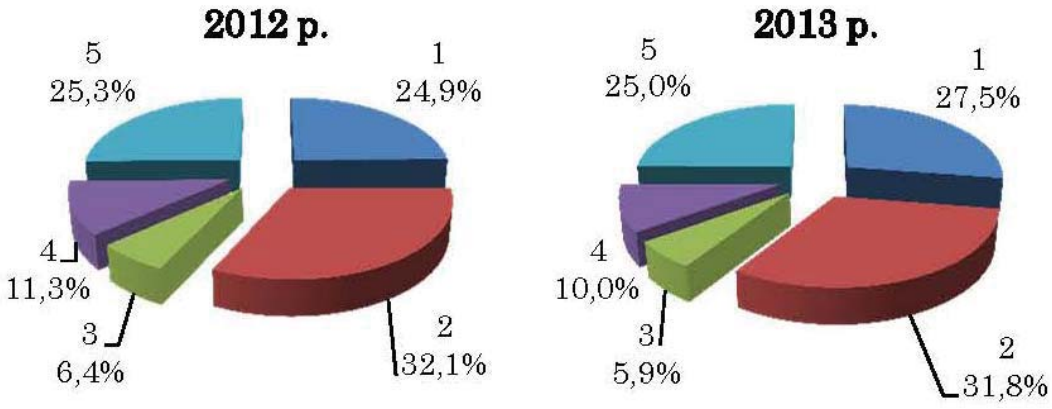


Рис. 5.5. Структура експорту високотехнологічної продукції ЄС: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

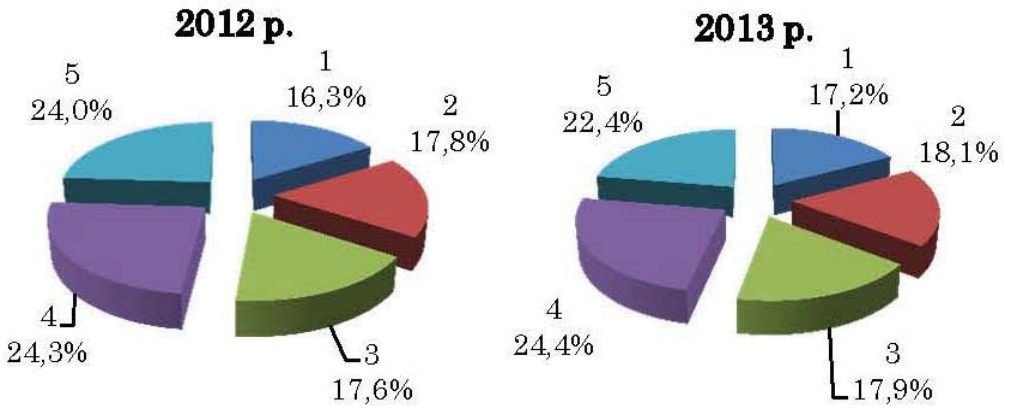


Рис. 5.6. Структура імпорту високотехнологічної продукції ЄС: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

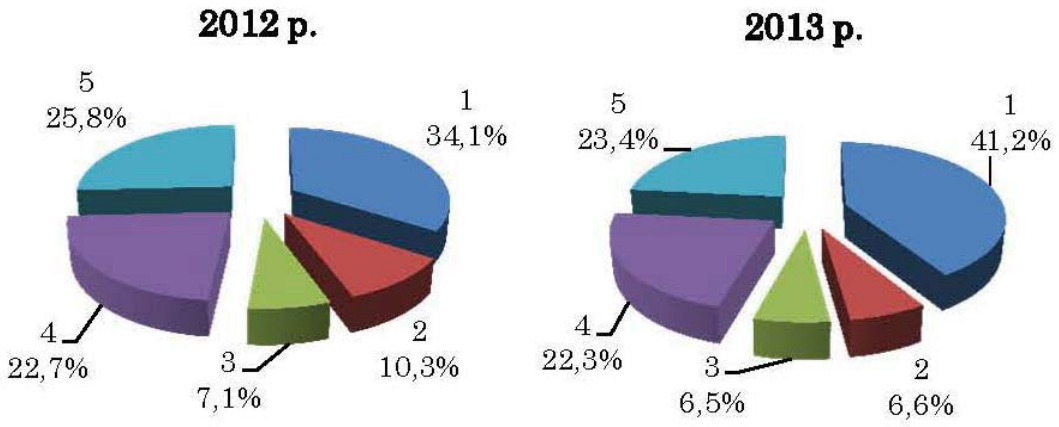


Рис. 5.7. Структура експорту високотехнологічної продукції МС: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

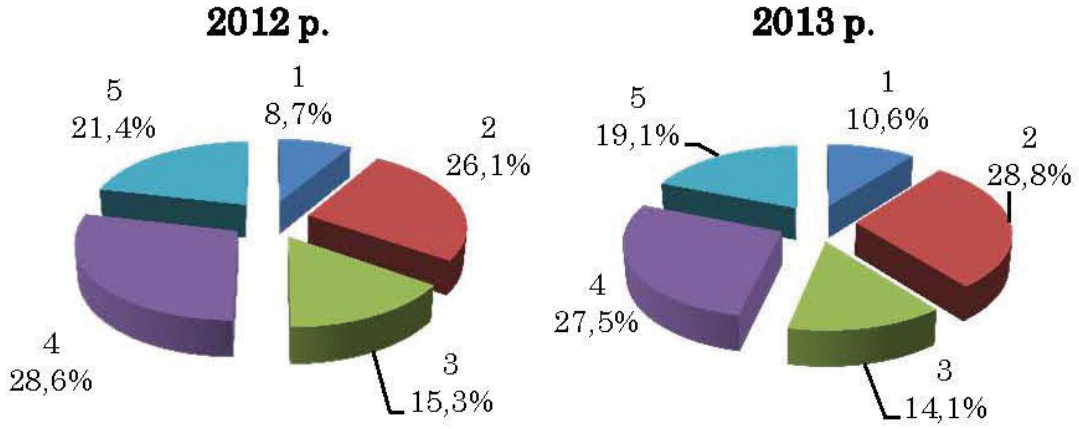


Рис. 5.8. Структура імпорту високотехнологічної продукції МС: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

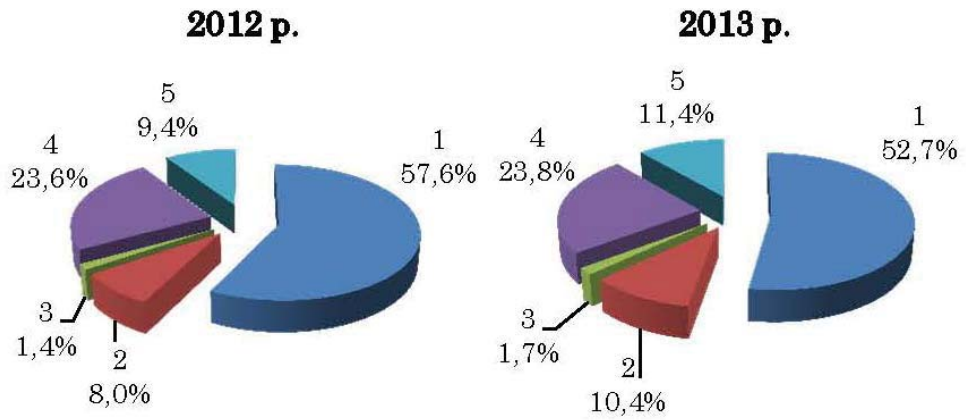


Рис. 5.9. Структура експорту високотехнологічної продукції України: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

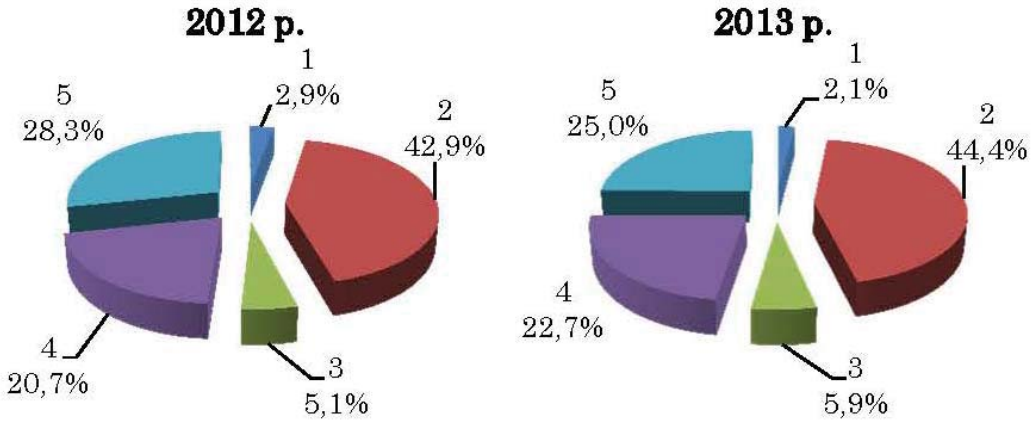


Рис. 5.10. Структура імпорту високотехнологічної продукції України: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [8; 9]

Таким чином, в 2013 р. у структурі *експорту та імпорту* високотехнологічної продукції:

- *ЄС* найбільшу питому вагу в експорті займає продукція фармацевтичної галузі – 31,8 %, найменшу – конторське обладнання – 5,9 %, а в структурі імпорту найбільшу – комунікаційне обладнання – 24,4 %, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 17,2 % (рис. 5.5, 5.6);
- *МС* найбільшу питому вагу в експорті займає продукція авіакосмічної галузі – 41,2 %, найменшу – конторське обладнання – 6,5 %, в структурі імпорту найбільшу – фармацевтична галузь – 28,8 %, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 10,6 % (рис. 5.7, 5.8);
- *України* найбільшу питому вагу в експорті займає продукція авіакосмічної галузі – 52,7 %, найменшу – конторське обладнання –

1,7 %, в структурі імпорту найбільшу – продукція фармацевтичної галузі – 44,4%, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 2,1% (рис. 5.9, 5.10).

У табл. 5.4 представлено експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2012 р., млн дол. США.

Таблиця 5.4

Експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2012 р., млн дол. США

Країна	Галуззі					
	Авіакосмічна	Фармацевтична	Конторське обладнання	Комунікаційне обладнання	Приладобудування	Разом
1	2	3	4	5	6	7
Австрія	12,9	0,05	16,6	10,5	1,39	41,44
Бельгія	0,001	0,5	0,09	11,5	0,82	12,91
Болгарія	0,052	0,3	0,3	0,3	0,3	1,25
Велика Британія	12	0,1	0,3	10,3	2,68	25,38
Угорщина	0,029	7,5	2,7	360,3	13,34	383,87
Німеччина	130,5	12,1	1,2	4,2	10,3	158,30
Греція	0,009	–	0,03	0,0004	0,07	0,11
Данія	0,002	0,001	–	0,007	0,8	0,81
Ірландія	0,05	0,0006	0,02	–	0,0094	0,08
Іспанія	0,27	0,05	0,08	0,2	0,916	1,52
Італія	34,73	0,004	0,01	0,01	1,48	36,23
Кіпр	0,39	–	0,004	0,008	0,0942	0,50
Латвія	3,4	3,4	0,2	0,2	1,122	8,32
Литва	2,06	0,7	0,06	0,5	0,51	3,83
Люксембург	–	–	–	–	0,0002	0,0002
Мальта	–	–	0,005	–	0,0082	0,01
Нідерланди	0,013	5,8	17,9	5,9	1,572	31,19
Польща	9,5	1,4	1,2	0,7	11,8	24,60
Словаччина	0,14	1,7	0,03	0,05	0,511	2,43
Словенія	–	0,8	–	0,1	0,005	0,91
Португалія	1,72	–	0,04	0,04	0,0029	1,80
Румунія	0,072	0,05	0,08	0,08	2,667	2,95
Фінляндія		0,2	0,009	0,005	0,075	0,29
Франція	0,362	0,1	0,4	1,3	1,33	3,49
Чехія	0,288	0,4	0,7	0,7	1,15	3,24
Швеція	0,0004	–	0,02	0,04	0,308	0,37
Естонія	0,05	0,2	1,7	0,06	0,63	2,64
ЄС загалом	208,54	35,36	43,68	407,00	53,89	748,46
Росія	785,8	44,4	8,3	216,1	141,7	1196,30
Білорусія	10	29,4	0,97	8,5	9,4	58,27
Казахстан	10,7	28,4	2,8	7,8	21,42	71,12
МС загалом	806,5	102,2	12,07	232,4	172,52	1325,69
Інші	849,56	121,44	11,05	121,3	94,69	1198,05
Всі країни	1864,6	259,0	66,8	760,7	321,1	3272,2

Складено за [11].

У 2012 р. експорт України високотехнологічної продукції в вартісному виражені до країн ЄС склав – 748,46 млн дол. США, а до країн МС – 1325,69 млн дол. США, таким чином *Україна експортувала в 2012 р. до країн МС високотехнологічної продукції на 577,23 млн дол. США більше, ніж до країн ЄС.* Найбільшими імпортерами української високотехнологічної продукції серед країн ЄС стали Угорщина та Німеччина, а серед країн МС – Росія.

У табл. 5.5 представлено експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2013 році.

Таблиця 5.5

Експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2013 р., млн дол. США

Країна	Галузі					
	Авіакосмічна	Фармацевтична	Конторське обладнання	Комунікаційне обладнання	Приладобудування	Разом
1	2	3	4	5	6	7
Австрія	0,07	0,05	0,02	16,41	0,66	17,20
Бельгія	0,01	0,00	0,21	11,31	1,13	12,67
Болгарія	0,82	0,40	0,23	0,31	0,34	2,10
Велика Британія	1,34	0,31	0,22	0,41	2,06	4,33
Угорщина	0,05	0,42	2,67	183,10	9,71	195,95
Німеччина	6,57	14,35	1,38	1,16	11,29	34,76
Греція	0	0	0,07	0,0003	0,10	0,17
Данія	0,01	0,002	0,03	0,0028	1,06	1,10
Ірландія	0,003	0,0001	0,08	0,14	0,05	0,27
Іспанія	0,03	0,01	0,06	0,15	1,40	1,65
Італія	0	0,06	0,02	0,22	3,14	3,44
Кіпр	0,85	0	0,003	0,001	0,06	0,91
Латвія	1,69	3,59	0,01	0,19	1,01	6,49
Литва	1,13	1,97	0,27	0,14	0,53	4,05
Люксембург	0	0	0,01	0	0,0009	0,01
Мальта	0,05	0	0,01	0,0002	0,02	0,07
Нідерланди	0,02	5,12	17,18	18,70	1,87	42,89
Польща	2,37	1,06	1,10	0,57	8,94	14,05
Словаччина	0,07	2,80	0,004	0,21	1,09	4,17
Словенія	0	0,04	0,002	0,13	0,10	0,28
Португалія	0,001	0	0	0	0,01	0,01
Румунія	0,04	0,10	0,07	0,08	4,29	4,58
Фінляндія	0,02	0	0,15	0,01	0,33	0,51
Франція	1,18	0	0,13	0,16	2,89	4,37
Чехія	1,98	0,24	0,89	0,45	2,01	5,56
Швеція	0,001	0	0,002	0,16	0,96	1,12
Естонія	0	0,19	2,64	0,11	0,64	3,59
Хорватія	0,57	0	0,01	0,14	0,15	0,87
ЄС загалом	18,86	30,73	27,47	234,28	55,82	367,2
Росія	693,69	51,44	4,90	229,09	135,15	1114,3
Білорусія	2,55	29,76	0,79	14,20	7,28	54,58

Закінчення табл. 5.5

1	2	3	4	5	6	7
Казахстан	28,57	29,58	1,15	7,70	9,76	76,76
МС загалом	724,81	110,78	6,85	250,99	152,19	1245,6
Інші	620,32	128,35	8,92	130,99	86,40	974,9
Всі країни	1363,99	269,85	43,23	616,26	294,42	2587,8

Складено за [11].

У 2013 р. експорт України високотехнологічної продукції в вартісному виражені до країн ЄС склав – 367,2 млн дол. США, а до країн МС – 1245,6 млн дол. США, таким чином *Україна експортувала в 2013 р. до країн МС високотехнологічної продукції на 878,4 млн дол. США більше, ніж до країн ЄС.* Найбільшими імпортерами української високотехнологічної продукції в ЄС стали Угорщина, Нідерланди та Німеччина, а серед країн МС – Росія.

На рис. 5.11 і 5.12 представлена структура експорту високотехнологічної продукції України за угрупуваннями країн та до ЄС та МС за галузями в 2013 р. відповідно.

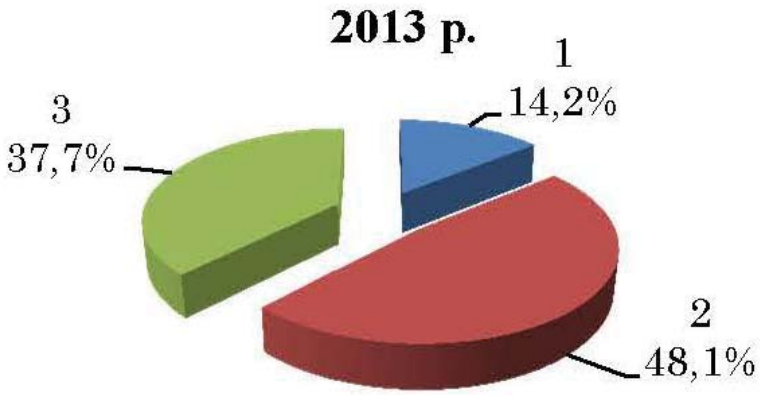


Рис. 5.11. Структура експорту високотехнологічної продукції України за угрупуваннями країн в 2013 р.: 1 – ЄС; 2 – МС; 3 – інші [11]

Україна в 2013 р. експортувала до країн МС 48,1 % від загального експорту високотехнологічної продукції, до країн ЄС лише 14,2 % і 37,7 % до решти країн світу. Найбільшу питому вагу в експорті високотехнологічної продукції України *до ЄС* займає продукція галузі *комунікаційного обладнання* – 63,8 %, найменшу – продукція авіакосмічної галузі – 5,1 %. Стосовно експорту *до МС*, то найбільшу питому вагу займає продукція *авіакосмічної галузі* – 58,2 %, найменшу – продукція галузі конторського обладнання – 0,6 %.

Тобто Україні для розвитку ринку високотехнологічної продукції необхідно розвивати зовнішню торгівлю з країнами ЄС, оскільки частка

цих країн у світовому експорті та імпорті значно перевищує частку країн МС, що свідчить про більший розвиток високотехнологічного сектору країн ЄС. Водночас країни МС були найбільшими імпортерами високотехнологічної продукції України (48,1 % від загального експорту), тому з ними також необхідно продовжувати співпрацю.

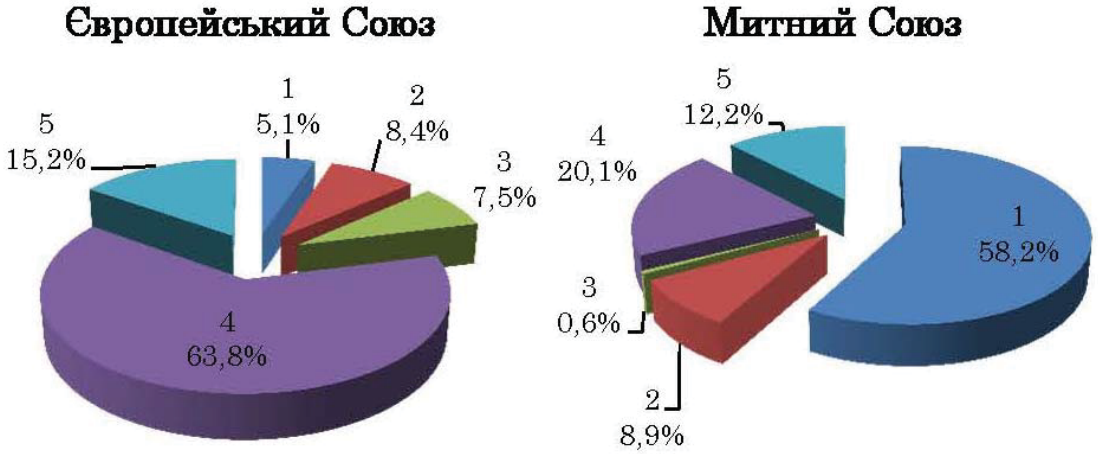


Рис. 5.12. Структура експорту високотехнологічної продукції України до ЄС та МС за галузями в 2013 р.: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [11]

Таким чином, можна констатувати таке:

1. Згідно з Доповіддю про реалізацію регіональних програм UNIDO визначено, що за період 2001–2010 рр. у світовому обсязі доданої вартості частка високотехнологічних виробництв значно зросла, що призвело до структурних перетворень у світовій промисловості. Водночас, в період 2012–2013 рр., об'єми світового експорту та імпорту високотехнологічних товарів зменшилися внаслідок розгортання світової економічної кризи і переорієнтації урядів провідних країн світу на вирішення першочергових завдань поточного економічного життя.

2. Після вступу до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортної продукції. Ще до вступу до СОТ було введено *нульові ставки імпортного мита* на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту), зокрема *за всіма основними групами високотехнологічних товарів*. Цей крок значно полегшив доступ на український ринок продукції так званого критичного імпорту з провідних країн світу та створило суттєві труднощі для українських виробників аналогічної високотехнологічної продукції, яка має відносно низький рівень конкурентоспроможності і на зовнішньому, і на внутрішньому ринку.

3. У 2013 р. експорт України високотехнологічної продукції в вартісному виражені до країн ЄС склав – 367,2 млн дол. США, а до країн МС – 1245,6 млн дол. США. Таким чином, *Україна експортувала в 2013 р. до країн МС високотехнологічної продукції на 878,4 млн дол. США більше, ніж до країн ЄС.* Україна в 2013 р. експортувала до країн МС 48,1 % від загального експорту високотехнологічної продукції, до країн ЄС лише 14,2 % і 37,7 % до решти країн світу. Найбільшу питому вагу в експорті високотехнологічної продукції України *до ЄС* займає продукція галузі *комунікаційного обладнання* – 63,8 %, найменшу – продукція авіакосмічної галузі – 5,1 %. Стосовно експорту *до МС*, то найбільшу питому вагу займає продукція *авіакосмічної галузі* – 58,2 %, найменшу – продукція галузі конторського обладнання – 0,6 %.

4. Для розвитку ринку високотехнологічної продукції необхідно розвивати зовнішню торгівлю з країнами ЄС, оскільки частка цих країн у світовому експорті та імпорті значно перевищує частку країн МС, що свідчить про більший розвиток високотехнологічного сектору країн ЄС. Водночас країни МС є найбільшими імпортерами високотехнологічної продукції України (48,1 % від загального експорту), яка потребує подальшої модернізації і доведення до світових стандартів.

5.3. Можливості та загрози для розвитку ринку продукції машинобудування

Рівень розвитку *машинобудування* для кожної країни, яка вважає себе більш-менш розвиненою, є певною «візитівкою», що свідчить про її відношення до клубу заможних і авторитетних країн. Для України, яка за радянських часів займала одне з провідних місць у світі за ступенем розвитку машинобудування, сьогодні особливо актуальною проблемою є визначення перспектив цієї експортної галузі з урахуванням членства країни у СОТ, а також початку реальної інтеграції України після ратифікації 16 вересня 2014 року. Угоди про асоціацію з Європейським союзом, а також розбудови нових взаємовигідних відносин з країнами Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану [12; 13].

Слід відзначити, що після вступу країни до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок. У табл. 5.6. наведено порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 і 2012 р. (тобто до і через 5 років після вступу України до СОТ) [2].

Структура експорту з України після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: металургія – 27,5 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 42,2 % у 2007 р.; *машинобудування* – 19,3 % проти 17,2 %; агро-

промислова продукція – 26,0 % проти 12,7% у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4 % проти 8,2 %; мінеральні продукти – 11,1 % проти 8,7 %.

Таблиця 5.6

Порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 і 2012 р.

Показник	2007 рік			2012 рік			*Темп росту 2012 рік до 2007 рік, %*	
	Експ. млрд дол. США	Імп. млрд дол. США	Сальдо	Експ. млрд дол. США	Імп. млрд дол. США	Сальдо	Експ.	*Імп.*
Всього по Україні	49,25	60,67	–11,42	68,81	84,66	-15,85	139,7	*139,5*
в тому числі:								
Металургія	20,79	4,74	+16,04	18,89	5,24	+13,65	90,9	*110,5*
Питома вага в загальному обсязі, %	42,2	7,8		27,5	6,2			
Машинобудування	***8,48***	***19,80***	***–11,31***	***13,29***	***22,46***	***–9,18***	***156,6***	***113,5***
Питома вага в загальному обсязі, %	*17,2*	*32,6*		*19,3*	*26,5*			
Агропромислова продукція	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	*182,9*
Питома вага в загальному обсязі, %	*12,7*	*6,8*		*26,0*	*8,9*			
Хімічна промисловість	4,05	5,32	–1,27	5,06	8,59	–3,53	125,0	*161,5*
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,2*	*8,8*		*7,4*	*10,1*			
Мінеральні продукти	4,28	17,28	–13,01	7,65	27,54	–19,89	178,9	*159,4*
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,7*	*28,5*		*11,1*	*32,5*			
Інші товари (крім перелічених)	5,41	9,42	–4,02	6,04	13,31	–7,26	111,8	*141,2*
Питома вага в загальному обсязі, %	*11,0*	*15,5*		*8,8*	*15,7*			
Довідково								
Євросоюз (27 країн)	13,92	22,22	–8,30	17,08	26,16	–9,08	122,7	*117,7*
Питома вага в загальному обсязі, %	*28,3*	*36,6*		*24,8*	*30,9*			
Митний союз ЄврАзЕС	15,66	19,87	–4,21	22,34	33,98	–11,64	142,6	*171,0*
Питома вага в загальному обсязі, %	*31,8*	*32,8*		*32,5*	*40,1*			
Інші країни	19,67	18,58	+1,09	29,39	24,52	+4,87	149,4	*132,0*
Питома вага в загальному обсязі, %	*39,9*	*30,6*		*42,7*	*29,0*			

Складено за [2; 14; 15].

Структура імпорту в Україну після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: металургія – 6,2 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 7,8 % у 2007 р.; *машинобудування* – 26,5 % проти 32,6 %; агро-

промислова продукція – 8,9 % проти 6,8%; хімічна промисловість – 10,1 % проти 8,8 %; мінеральні продукти – 32,5 % проти 28,5 %. Тобто можна констатувати, що в 2012 р. порівняно з 2007 р. питома вага продукції *машинобудування* в Україні зросла в експорті (в 1,12 рази) і впала в імпорті (в 1,23 рази).

Таким чином, внаслідок лібералізації режиму доступу України до зовнішніх ринків у результаті вступу до СОТ *суттєвого збільшення обсягів виробництва продукції машинобудування не відбулось*. У той же час, експорт продукції машинобудування у вартісному вимірі збільшився в майже у 2,5 рази – з 42,8 млрд грн у 2007 р. до 106,2 млрд грн у 2012 р. і становив 73,8 % в обсязі виробництва машинобудівної продукції. Імпорт продукції машинобудування збільшився у 1,8 рази. Частка продукції машинобудування в загальному експорті українських товарів зросла з 17,2 % у 2007 р. до 19,3 % у 2012 р., а в загальному імпорті товарів зменшилась з 32,7 % до 26,5 % [2].

На рис. 5.13 і 5.14 представлено динаміку експорту-імпорту продукції машинобудування України в 2012 і 2013 р. відповідно.

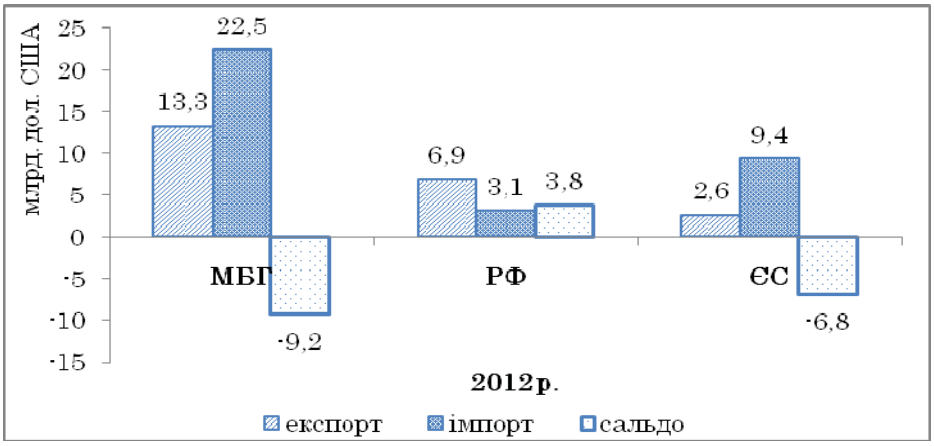


Рис. 5.13. Динаміка експорту-імпорту продукції машинобудування України в 2012 році [7; 15]

У 2012 р. з України було експортовано продукції машинобудування на суму 13,3 млрд дол. США, у 2013 р. – на суму 10,6 млн дол. США. Обсяг імпорту продукції машинобудування з різних країн світу становив 22,5 млрд дол. США у 2012 р. та 19,5 млрд дол. США у 2013 році. Сальдо торгівлі від'ємне, відповідно, -9,2 та –8,9 млрд дол. США у 2012 та 2013 році. Експорт продукції машинобудування України здійснюється до країн СНД, Європи, Азії, Африки, Америки.

У найбільших обсягах експорт продукції машинобудування у 2012–2013 рр. (у розмірі 6,9 млрд дол. США та 5,5 млрд дол. США, відповідно) здійснювався до Російської Федерації, що становить 51,9 % як у 2012 р., так і у 2013 році. Сальдо торгівлі з РФ позитивне (+3,8 млрд дол. США у 2012 р. та +2,8 млрд дол. США у 2013 р.), але

має *тенденцію до скорочення у результаті зменшення обсягів як експорту, так і імпорту товарів машинобудування України та РФ.*

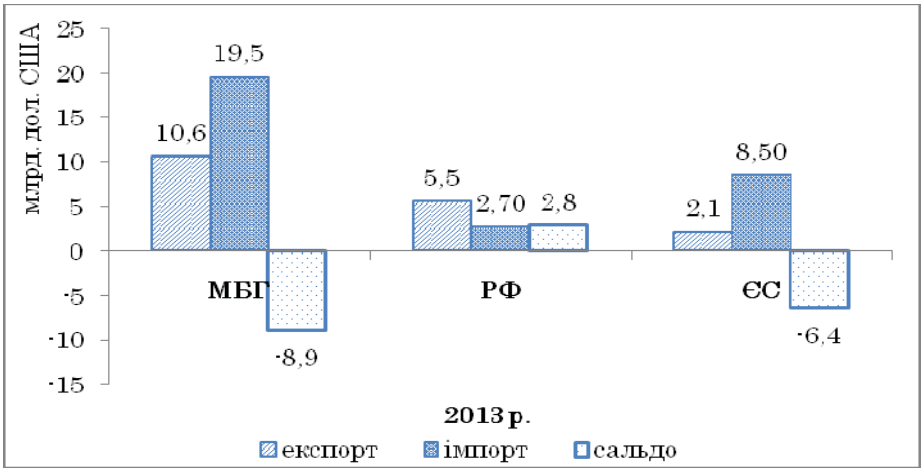


Рис. 5.14. Динаміка експорту-імпорту продукції машинобудування України в 2013 році [7; 16]

Питома вага експорту продукції машинобудування України до країн ЄС складала у 2012 р. 19,5 %, у 2013 р. – 19,8 % (відповідно, 2,6 та 2,1 млрд дол. США). З країнами ЄС сальдо зовнішньої торгівлі від'ємне. Його скорочення з –6,8 млрд. дол. США у 2012 р. до –6,4 млрд дол. США у 2013 р. пов'язане зі *зменшенням обсягів як експорту, так і імпорту продукції машинобудування до країн ЄС.*

Питома вага інших країн в експорті продукції машинобудування України досягає 30 %, що свідчить про *поступову переорієнтацію ринку збуту продукції машинобудування України на інші країни світу.*

У табл. 5.7 представлено показники зовнішньої торгівлі товарами машинобудування України з країнами світу в 2012–2013 рр., а у табл. 5.8 і 5.9 – з РФ та ЄС відповідно [7; 15; 16].

У структурі експорту продукції машинобудування у 2012 р. домінувала товарна група за кодом 86 – залізничні локомотиви та вагони, питома вага яких у 2012 р. становила 30,9 % (4107,2 млн дол. США). У 2013 р. продукції за кодом 86 було експортовано значно менше (на суму 2463,6 млрд дол. США), що в загальній товарній структурі експорту продукції машинобудування становить 23,2 %.

На першому місці у 2013 р. – продукція за кодом 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої: 28,6 % у 2012 р. та 36,2 % у 2013 р., що у вартісному вимірі ставить 3794,8 та 3839,9 млн дол. США. Це продукція енергетичного машинобудування – турбіни, котли парові, газогенератори, турбіни для судових силових установок, двигуни турбореактивні, турбогвинтові та ін. На третьому місці – електричні машини і устаткування (код 85), питома вага яких складала 24,3 % у 2012 р. та 29,5 % у 2013 р. (або 3231,8 та 3134,0 млн дол. США).

Таблиця 5.7

Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування в 2012–2013 роках.

Показник	Одиниці виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 рік / 2012 рік, %	
		Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.
Машинобудівна продукція – всього	млндол.	13286,7	22464,6	–9177,9	10615,3	19465,8	–8850,5	79,9	86,6
в тому числі за видами продукції:									
1. Залізничні вагони та локомотиви (код 86)	млн дол.	4107,2	998,7	+3108,5	2463,6	340,3	+2123,3	60,0	34,1
	тис. т	1305,3	165,0	+1140,3	282,1	87,2	+740,9	63,4	52,8
Питома вага вартості залізничних вагонів та локомотивів в загальному обсязі продукції	%	30,9	4,4	+26,5	23,2	1,75	+21,45	75,1	39,8
2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні (84)	млн дол.	3794,8	7226,9	–3432,1	3839,9	6900,4	–3060,5	101,2	95,5
	тис. т	394,8	744,2	–349,4	386,4	730,9	–344,5	97,9	98,2
Питома вага вартості реакторів ядерних, котлів, машин в загальному обсязі продукції	%	28,6	32,2	–3,6	36,2	35,4	+0,8	126,6	110,0
3. Електричні машини і устаткування (код 85)	млн дол.	3231,8	5951,8	–2720,0	3134,0	5560,5	–2426,5	97,0	93,4
	тис. т	286,9	391,7	–104,8	252,1	372,2	–120,1	87,9	95,0
Питома вага вартості електричних машин в загальному обсязі продукції	%	24,3	26,5	–2,2	29,5	28,6	+0,9	121,4	107,9
4. Повітряні та космічні літальні апарати, супутникове устаткування (код 88)	млн дол.	925,8	107,3	+818,5	313,7	70,4	+243,3	33,9	65,6
	тис. т	4,0	1,2	+2,8	1,5	0,7	+0,8	37,5	58,3
Питома вага вартості літальних апаратів, супутникового устаткування в обсязі продукції	%	7,0	0,5	+6,5	3,0	0,36	+2,64	42,8	72,0
5. Трактори (код 8701)	млн дол.	76,9	564,8	–487,9	63,9	562,7	–498,8	83,1	99,6
	тис. т	13,9	137,6	–123,7	11,0	142,6	–131,6	79,1	103,6
Питома вага вартості тракторів у загальному обсязі	%	0,6	0,78	–0,18	0,6	2,9	–2,3	100,0	371,8
6. Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби (коди 8702–8712)	млн дол.	508,6	5383,9	–4875,3	311,7	4881,2	–4569,5	61,3	100,1
	тис. т	92,8	863,3	–770,5	66,5	765,0	–698,5	71,6	88,6
Питома вага вартості автомобілів легкових та інших моторних транспортних засобів у загальному обсязі	%	1,6	14,4	–12,8	2,9	25,1	–22,2	181,3	174,3

Складено за [7; 15; 16].

Таблиця 5.8

Зовнішня торгівля України продукцією машинобудування з Російською Федерацією в 2012–2013 рр.

Показник	Одиниці виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 рік до / 2012 рік, %	
		Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.
Машинобудівна продукція – всього до РФ	млн дол.	6911,2	3088,9	+3822,3	5491,0	2753,6	+2737,4	79,4	89,1
в тому числі за видами продукції:									
1. Залізничні вагони та локомотиви, всього	млн дол.	4107,2	998,7	+3108,5	2463,7	340,3	+2123,4	60,0	34,1
в т. ч. до РФ (код 86)	млн дол.	2635,6	265,0	+2370,6	1743,4	158,7	+1584,7	66,1	59,9
	тис. т	820,2	81,2	+739,0	556,1	43,5	+512,6	67,8	53,6
Питома вага РФ в експорті-імпорті залізничних вагонів та локомотивів	%	64,2	26,5	+37,7	70,8	46,6	+24,2	110,3	175,8
2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні, всього	млн дол.	3794,8	7226,9	–3432,1	3839,9	6900,5	–3060,6	101,2	95,5
в т. ч. до РФ (код 84)	млн дол.	2270,8	1310,0	+960,8	2222,0	1241,1	–1019,1	97,9	94,7
	тис. т	238,2	77,9	+160,3	223,0	68,3	+154,7	93,6	87,7
Питома вага РФ в експорті-імпорті котлів, машин, реакторів ядерних	%	59,8	18,1	+41,7	57,9	18,0	+39,9	96,8	99,4
3. Електричні машини і устаткування, всього	млн дол.	3231,8	5951,8	–2720,0	3134,0	5560,5	–2426,5	97,0	93,4
в т. ч. до РФ (код 85)	млн дол.	1161,0	728,6	+432,4	1101,3	784,7	+316,6	94,8	107,7
	тис. т	136,9	39,2	+97,7	118,6	41,2	+77,4	86,6	105,1
Питома вага РФ в експорті-імпорті електричних машин і устаткування	%	35,9	12,2	+23,7	35,1	14,1	+21,0	97,8	115,6
4. Повітряні та космічні літальні апарати, супутникове устаткування, всього	млн дол.	925,8	107,3	+818,5	313,7	70,4	+243,3	33,9	65,6
в т. ч. до РФ (код 88)	млн дол.	182,6	44,3	+138,3	45,6	35,7	+9,9	33,8	80,6
	тис. т	0,57	0,005	+0,565	0,17	0,14	+0,03	29,8	–
Питома вага РФ в експорті-імпорті літальних апаратів, супутникового устаткування	%	19,7	41,3	–21,6	14,5	50,7	–36,2	73,6	122,8
5. Трактори, всього	млн дол.	76,9	564,8	–487,9	63,9	562,7	–498,8	83,1	99,6
в т. ч. до РФ (код 8701)	млн дол.	65,5	4,6	+60,9	42,6	3,5	+39,1	65,0	76,1
	тис. т	11,3	0,86	+10,44	7,2	0,7	+6,5	63,7	81,4
Питома вага РФ в експорті-імпорті тракторів	%	85,2	0,81	+84,39	66,7	0,6	+66,1	78,3	74,1
6. Автомобілі легкові та інші транспортні засоби, всього	млн дол.	508,6	5383,9	–4875,3	311,7	4881,2	–4569,5	61,3	100,1
в т. ч. до РФ (коди 8702–8712)	млн дол.	365,7	548,8	–183,1	149,0	427,3	–278,3	40,7	77,8
	тис. т	65,3	84,7	–19,4	36,1	62,9	–26,8	55,3	74,3
Питома вага РФ в експорті-імпорті автомобілів	%	71,9	10,2	+61,7	47,8	8,7	+24,1	66,5	85,3

Складено за [7; 15; 16].

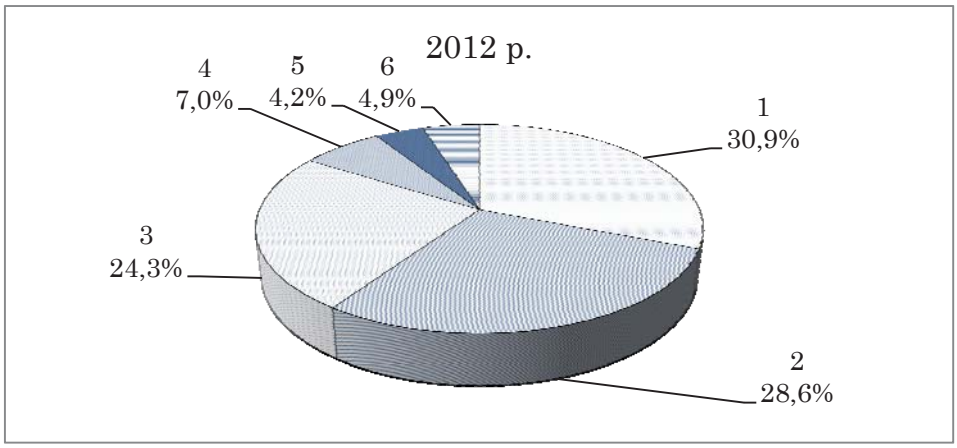
Таблиця 5.9

Зовнішня торгівля України продукцією машинобудування з Європейським Союзом в 2012–2013 рр.

Показник	Одиниці виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 рік до / 2012 рік, %	
		Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.
Машинобудівна продукція – всього до ЄС	млн дол.	2555,0	9431,5	–6877,0	2093,9	8544,3	–6450,4	82,0	90,6
в тому числі за видами продукції:									
1. Залізничні вагони та локомотиви, всього	млн дол.	4107,2	998,7	+3108,5	2463,7	340,3	+2123,4	60,0	34,1
в т. ч. до ЄС (код 86)	млн дол.	274,6	260,8	+13,8	131,1	83,4	+47,7	47,7	32,0
	тис. т	114,5	34,8	+79,7	63,0	19,1	+43,9	55,0	54,9
Питома вага ЄС в експорті-імпорті залізничних вагонів та локомотивів	%	6,7	26,1	–19,4	5,3	24,5	+19,2	79,1	93,9
2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні, всього	млн дол.	3794,8	7226,9	–3432,1	3839,9	6900,5	–3060,6	101,2	95,5
в т. ч. до ЄС (код 84)	млн дол.	366,0	3678,0	–3312,0	414,8	3407,2	–2992,4	113,3	92,6
	тис. т	55,3	310,0	–254,7	64,5	302,4	–237,9	116,6	97,5
Питома вага ЄС в експорті-імпорті котлів, машин, реакторів ядерних	%	9,6	50,9	–41,3	10,8	49,4	–38,6	112,5	97,1
3. Електричні машини і устаткування, всього	млн дол.	3231,8	5951,8	–2720,0	3134,0	5560,5	–2426,5	97,0	93,4
в т. ч. до ЄС (код 85)	млн дол.	1498,0	1914,5	–416,5	1501,3	1863,0	–361,7	100,2	97,3
	тис. т	78,1	136,1	–58,0	78,0	123,8	–45,8	99,9	91,0
Питома вага ЄС в експорті-імпорті електромашин	%	46,3	32,2	+14,1	47,9	33,5	+14,4	103,4	104,0
4. Повітряні та космічні літальні апарати, супутникове устаткування, всього	млн дол.	925,8	107,3	+818,5	313,7	70,4	+243,3	33,9	65,6
в т. ч. до ЄС (код 88)	млн дол.	272,8	27,8	+245,0	11,9	20,7	–8,8	4,4	74,5
	тис. т	0,79	0,12	+0,67	0,12	0,20	–0,08	15,2	166,7
Питома вага ЄС в експорті-імпорті літальних апаратів, супутникового устаткування	%	29,5	25,9	+3,6	3,8	29,4	–25,6	12,9	113,5
5. Трактори, всього	млн дол.	76,9	564,8	–487,9	63,9	562,7	–498,8	83,1	99,6
в т. ч. до ЄС (код 8701)	млн дол.	1,8	251,1	–249,3	2,2	214,7	–212,5	122,2	85,5
	тис. т	0,3	74,0	–73,7	0,45	65,7	–65,25	150,0	88,8
Питома вага ЄС в експорті-імпорті тракторів	%	2,3	44,4	–41,9	3,4	38,2	–34,8	136,0	86,0
6. Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, всього	млн дол.	508,6	5383,9	–4875,3	311,7	4881,2	–4569,5	61,3	100,1
в т. ч. до ЄС (коди 8702–8712)	млн дол.	23,2	2738,3	–2715,1	24,2	2541,9	–2517,7	104,3	92,8
	тис. т	6,4	530,0	–523,6	4,6	469,6	–465,0	71,9	88,6
Питома вага частки ЄС в експорті-імпорті автомобілів	%	4,6	50,9	–46,3	7,8	52,1	+1,2	169,6	97,7

Складено за [7; 15; 16].

На рис. 5.15 представлено товарну структуру експорту продукції машинобудування України в 2012 і 2013 р. відповідно.



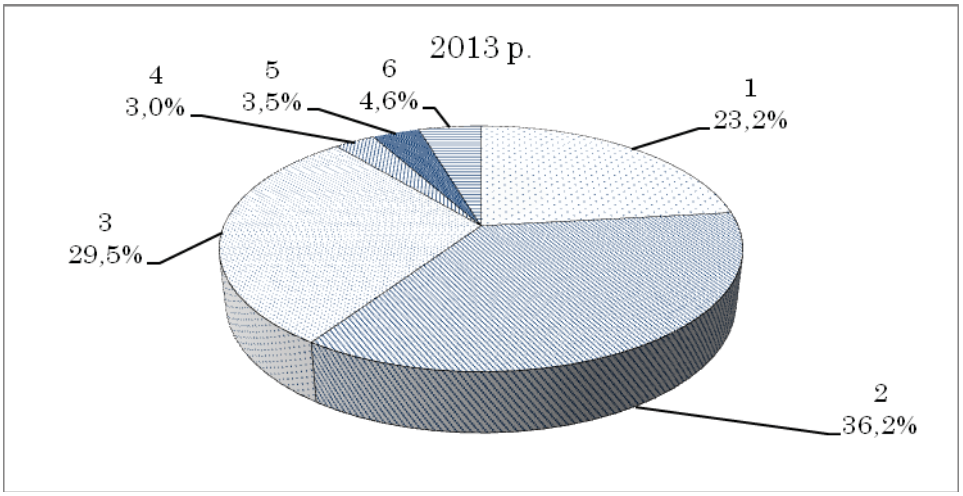


Рис. 5.15. Товарна структура експорту за основними видами продукції: 1 – залізничні локомотиви (86); 2 – реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої (84); 3 – електричні машини і устаткування (85); 4 – літальні апарати (88); 5 – засоби наземного транспорту, крім залізничного (автомобілі) (87); 6 – інше (89–91) [15; 16]

На рис. 5.16 і 5.17 представлено дані щодо питомої ваги експорту провідних видів продукції МБГ України до РФ та ЄС в загальному обсязі експорту цієї продукції у 2012 і 2013 р. відповідно.

У табл. 5.10 представлено дані щодо зовнішньої торгівлі України основними товарами машинобудування в 2012 і 2013 роках.

Таким чином, можна констатувати:

1. Основними товарними групами у зовнішній торгівлі з РФ та ЄС у 2012–2013 рр. є: 86 – залізничні вагони та локомотиви; 84 – котли, машини, апарати; 85 – електричні машини та устаткування; 88 – повітряні та космічні літальні апарати; 8701 – трактори; 8702–8712 – автомобілі легкові та інші моторні транспорті засоби.

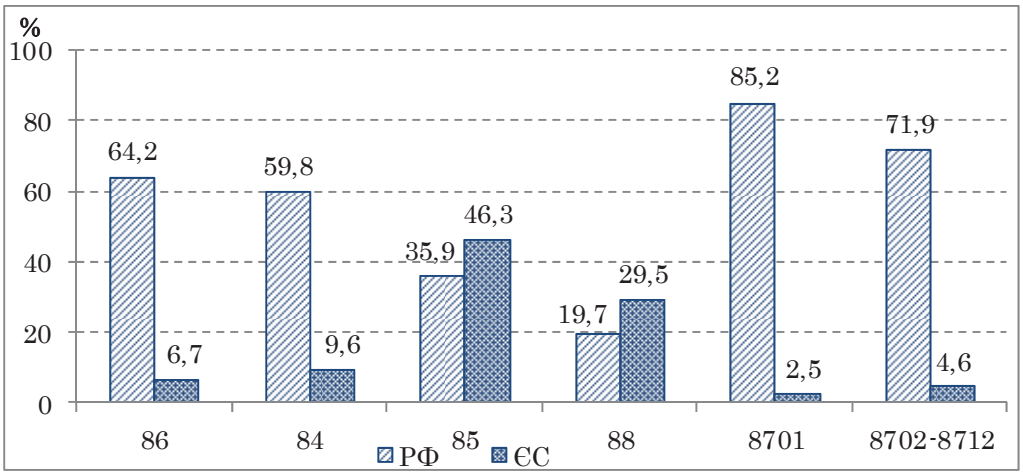


Рис. 5.16. Питома вага експорту провідних видів продукції машинобудування України до РФ та ЄС в загальному обсязі експорту цієї продукції у 2012 році [15]

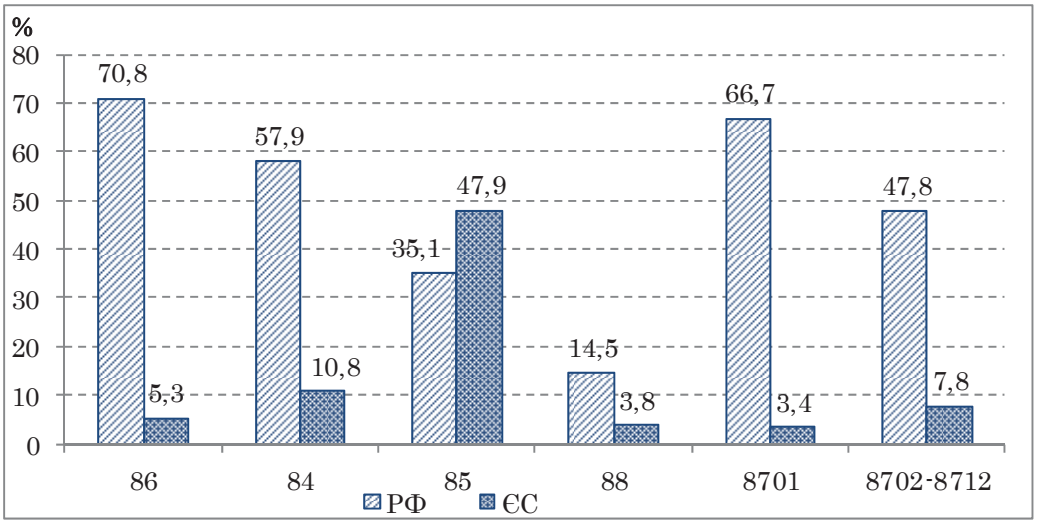


Рис. 5.17. Питома вага експорту провідних видів продукції машинобудування України до РФ та ЄС в загальному обсязі експорту цієї продукції у 2013 році [16]

Таблиця 5.10

Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування в 2012 і 2013 р., млн дол. США

Показник	2012 рік		2013 рік	
	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.
1. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі України	68809,8	84658,1	63312,0	76964,0
2. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами машинобудування, всього	13286,7	22464,6	10615,3	19465,8
3. Питома вага вартості продукції МБГ у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, %	*19,3*	*26,5*	*16,8*	*25,3*

Закінчення табл. 5.10

4. Провідні позиції експорту продукції машинобудування України:				
4.1. Залізничні вагони та локомотиви, всього	4107,2	998,7	2463,6	19465,8
у т. ч. до РФ, %	*64,2*	*26,5*	*70,8*	*46,6*
до ЄС, %	*6,7*	*26,1*	*5,3*	*2,5*
4.2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні, всього	3794,8	7226,9	3839,9	6900,5
у т. ч. до РФ, %	*59,8*	*18,1*	*57,9*	*18,0*
до ЄС, %	*9,6*	*50,9*	*10,8*	*49,4*
4.3. Електричні машини і устаткування, всього	3231,8	5951,8	3134,0	5560,5
у т. ч. до РФ, %	*35,9*	*12,2*	*35,1*	*14,1*
до ЄС, %	*46,3*	*32,2*	*47,9*	*33,5*
4.4. Автомобілі легкові та інші моторні транспорті засоби, всього	0,509	5383,9	0,312	4881,2
у т. ч. до РФ, %	*71,9*	*10,2*	*47,8*	*8,7*
до ЄС, %	*4,6*	*50,7*	*7,8*	*52,0*

Складено за [7; 15; 16].

Погіршення торговельних відносин з РФ і скорочення закупівлі російськими підприємствами української продукції машинобудування призведе, перш за все, до скорочень таких масових виробництв, як вагоно- та локомотивобудування, а також автомобілебудування. Від погіршення зовнішньоекономічних відносин з РФ машинобудівна галузь України може втратити від 1,3 до 3,9 млрд дол. США при зменшенні обсягів експорту продукції машинобудування до РФ на рівні 25 % та 50 %, відповідно до обсягу експорту у 2013 році.

2. Вступ України асоційованим членом до ЄС зараз не принесе значних дивідендів *машинобудівній галузі країни*, тому що на іноземні інвестиції в цю галузь з метою підвищення конкурентоспроможності її продукції на європейському ринку очікувати не варто. У сучасних умовах необхідно максимально прагматично утримувати обсяг товарообороту між Україною та РФ, якщо уряд прагне до захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників та збуту продукції машинобудування.

3. Для часткової компенсації цих втрат уряду країни необхідно:

- більш повно використовувати надані після підписання політичної угоди з ЄС преференції у торгівлі з країнами ЄС;
- вирішувати питання про стабільну фінансову підтримку розвитку інноваційного сектору в машинобудуванні для збільшення обсягів торгівлі з країнами ЄС електротехнічною продукцією машино-

будування України, яка порівняно з іншими видами продукції машинобудування в найбільшому обсязі експортується до ЄС;
- своєчасно і комплексно здійснювати економічні та політичні заходи, які необхідні для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС промисловою продукцією, яка користується попитом;
- вирішувати питання щодо можливості приєднання України до європейських програм у сферах машинобудування, енергетики, сільського господарства, інформатики тощо.

5.4. Перспективи розвитку вуглеводневого сектору енергетики

Забезпечення енергетичної безпеки є першочерговим завданням для будь-якої країни, особливо з урахуванням сучасних глобальних інтеграційних викликів і жорсткої конкуренції між країнами за контроль над ресурсами.

Умови вступу України в СОТ призвели сьогодні до загального послаблення захищеності національної економіки та скорочення можливостей для здійснення диференційованої промислової політики. Слід відзначити, що після вступу України до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок країни став більш відкритим для імпортної продукції [7]. Для України, яка є значною мірою енергозалежною країною, сьогодні особливо актуальною проблемою є визначення перспектив вітчизняного паливно-енергетичного комплексу з урахуванням шести років членства країни у СОТ, початку інтеграційних процесів України у формі асоціації з ЄС, а також розбудови рівноправних відносин у цій сфері з країнами Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану.

Розглянемо стан і перспективи зовнішньої торгівлі паливно-енергетичними ресурсами з країнами Митного союзу.

Так, у межах угод, які у 2011 р. підписала Україна з МС, в тому числі щодо створення зони вільної торгівлі, Росія пропонувала *одержання енергоносіїв за прийнятною ціною,* що підвищувало конкурентоспроможність українських виробників. При цьому відмова від імпорту російського газу, за оцінкою Міжнародного енергетичного агентства, обійдеться Україні у 207 млрд дол. У той же час існує жорстка політика «Газпрому» – до кінця 2014 року ціни внутрішнього споживання для російських суб'єктів *необхідно довести до рівня світових.* Як наслідок, з 2015 р. Україна перестала б одержувати будь-які преференції за ціною на газ порівняно з іншими країнами.

Крім того, очікувалось імовірне зниження ціни на газ. Так, в держбюджеті України на 2013 р. було закладено ціну на рівні 421 дол. США за тис. м^3. Але ж ціна на газ у світі падає – «Газпром» прогнозував для України ціну на газ 300 дол. США за тис. м^3. У разі вступу України до МС ціна могла знизитися до 160 дол. США за тис. м^3 [17, с. 379–380].

У той же час, ціна на газ не була і не є й сьогодні предметом домовленостей у межах митного законодавства МС і Договору про ЗВТ країн СНД. Тому сподіватися на зміну підходів російської сторони у питанні ціни на газ не доводилося. За винятком сценарію, коли Україна погодиться на злиття, а фактично – поглинання «Газпромом» НАК «Нафтогаз України», що рівнозначно втраті суверенітету в енергетичному секторі. Приєднання до МС і, як наслідок, ціна за газ 160 дол. США за тис. м^3 щонайбільше до 2015 р. – це була розплата за продаж своєї газотранспортної системи «Газпрому».

До того ж, торговельні відносини в МС й до сьогодні залишаються *незбалансованими.* Домовленості про умови функціонування МС містять значну *кількість винятків і неврегульованих питань.* Існує більш ніж *400 винятків* до домовленості про вільний рух товарів у межах МС, що значно вихолащують саме поняття МС. Жодна з країн-членів МС – ні Казахстан, ні Білорусь – не мають *додатного сальдо в торгівлі з іншими партнерами по МС*, зате його має Росія у торгівлі зі своїми партнерами. *Митні тарифи країн МС* на більшість продукції *значно вищі, ніж в Україні.*

Українські митні тарифи обумовлені угодою з СОТ і їхній перегляд (та ще й у більший бік) викликає різку негативну реакцію з боку країн-членів СОТ [7]. Митні тарифи Росії обумовлені також її угодою в межах СОТ і *заради України їх знижувати ніхто не збирається.*

Перспективи розвитку енергетичного співробітництва з країнами ЄС. Так, альтернативним інтеграційним напрямом для України стало підписання у червні та ратифікація 16 вересня 2014 року *Угоди про асоціацію з Європейським союзом* (хоча й з відтермінуванням імплементації економічної частини щодо зони вільної торгівлі до кінця 2015 року).

Розвиток енергетичного сектору в межах угоди стане можливий в умовах розбудови транскордонних ринків вуглеводнів і електроенергії, а згодом у формуванні єдиного енергетичного ринку з ЄС. Завдяки гармонізації регуляторного середовища на ринку вуглеводнів та електроенергетики з правилами ЄС щодо інтеграції газотранспортної системи і електромереж та забезпечення безпеки ядерної енергетики підвищиться конкурентоспроможність української енергетики.

У той же час, слабка можливість *українських енергетичних компаній експортувати електроенергію* внаслідок нерозвиненої

інфраструктури і відмінності технічних стандартів та правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС і України. Крім того, ЄС може залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів з огляду на субсидування українських виробників.

Таким є загальний міжнародний інтеграційний «фон», на тлі якого розвивався паливно-енергетичний комплекс України у 2013–2014 років.

Зовнішньоторговельний оборот вуглеводнів в Україні характеризують дані, наведені в табл. 5.11.

Таблиця 5.11

Зовнішня торгівля вуглеводнями в Україні у 2012–2013 роках

Найменування	Одиниця виміру	2012 рік				2013 рік			
		Експ.		Імп.		Експ.		Імп.	
		Кількість	Вартість млндол США	Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість млн дол. США
Нафта або нафтопродукти сирі									
Всього	тис. т	–	–	1547,4	1235,9	–	810,8	761,1	630,3
в т. ч. РФ	тис. т	–	–	724,9	547	–	28,8	483,4	398,0
Нафтопродукти готові									
Всього	тис. т	1620,1	1387	7615,2	7606,7	1068,4	810,8	6538,6	641,8
в т. ч. РФ	тис. т	540,8	489,2	1714,0	1630,9	20,4	28,8	2013,4	1859,5
Газ природний									
Всього	млн м^3	–	–	32927,0	14025,1	–	–	27972,0	11538,2
в т. ч. РФ	млн м^3	–	–	32874,3	14003,2	–	–	25840,5	10685,0

Складено за [7, с. 194; 15; 16].

З табл. 5.11 видно, що у 2013 р. частка продукції, яку було експортовано в Україну у загальному обсязі виробництва РФ складала за нафтою сирою – 0,1 %; нафтопродуктами готовими – 1,0 %; природним газом – 3,9 %.

Частка імпортних вуглеводнів російського походження у їх загальному використання в Україні складала за нафтою сирою – 14,8 %; нафтопродуктами готовими – 19,9 %; природним газом – 42,9 %. Таким чином, погіршення у зовнішній торгівлі вуглеводами України з РФ, перш за все, відіб'ється на українських споживачах, оскільки вони більш енергозалежні, ніж російські.

Більш детальне порівняння поставок вуглеводнів з РФ в Україну для обох країн наведено в табл. 5.12.

Загроза виникнення дефіциту вуглеводнів в Україні може бути послаблена шляхом проведення послідовних дій з *диверсифікації зовнішніх джерел їх постачання*.

Таблиця 5.12

Поставки вуглеводнів з РФ в Україну у 2012–2013 роках

Показник	Нафта сира, тис. т		Нафтопродукти, тис. т		Природний газ, млн м^3	
	2012 рік	2013 рік	2012 рік	2013 рік	2012 рік	2013 рік
Імпорт/експорт продуктів (Україна/РФ)	724,9	483,4	1714,0	2013,4	32874,3	25840,5
Використання продуктів в Україні	4013,4	3270,6	10526,1	10123,7	54774,6	50357,6
Виробництво продуктів у РФ	518020,0	523276,0	193964,4	198634,8	655007,0	668000,0
Частка імпортних продуктів у використанні в Україні, %	18,1	14,8	16,3	19,9	60,0	51,3
Частка продуктів для експорту у РФ, %	0,1	0,1	0,9	1,0	5,0	3,9

Складено за [7, с. 195; 15; 16].

Так, в умовах поглиблення кризових явищ у зовнішньоекономічних відносинах між РФ і Україною реальними постачальниками вуглеводнів можуть стати суб'єкти енергетичного ринку Європи. Потенціал європейського енергетичного ринку значно перевищує потреби України у вуглеводнях, тому активізація України на цьому ринку не визначить суттєвих змін на ньому. Так, дефіцит нафти і нафтопродуктів, який може виникнути в Україні за вище згадуваних обставин не перевищує 0,4 % від загального споживання товарів нафтової групи у країнах ЄС (611,3 млн т у 2012 році). Можливий максимальний дефіцит природного газу в Україні не перевищує 5,8 % загальної величини його споживання у країнах ЄС (443,9 млрд м^3 у 2012 році). Відносно незначні величини можливого дефіциту вуглеводнів в Україні знаходяться в межах тенденційних змін ємності енергетичного ринку ЄС. Так, зменшення обсягів використання нафти у ЄС у 2008–2012 рр. склало 13,1 %, а природного газу 7,9 % [7, с. 196].

Наведені факти свідчать, що можливий дефіцит вуглеводнів в Україні може бути покритий за рахунок ресурсів енергетичного ринку ЄС без будь-яких ускладнень, крім необхідності вирішення технічних проблем реального постачання природного газу.

Правовою основою входження України на європейський ринок вуглеводнів є статус учасника Договору до Енергетичної Хартії (з 1998 р.) і асоційованого члену ЄС, які наділяють українських суб'єктів рівними правами з іншими учасниками ринкових відносин. У межах уже набутих прав Україна може реалізувати свої можливості у нафтовому секторі європейського енергетичного ринку через пряму

закупівлю готових нафтопродуктів із забезпеченням транспортування їх в Україну наземними транспортом [18–23].

Таким чином, можна констатувати, що:

1. Погіршення у зовнішній торгівлі вуглеводами України з РФ, перш за все, відіб'ється на українських споживачах, оскільки вони більш енергозалежні, ніж російські.

2. РФ не збирається йти на поступки Україні у питаннях постачання вуглеводнів. Ціна на газ не була і не є й сьогодні предметом домовленостей у межах митного законодавства МС і Договору про ЗВТ країн СНД. Приєднання України до МС і, як наслідок, можлива ціна за газ 160 дол. США за тис. м^3 щонайбільше до 2015 р. – це можлива розплата за продаж своєї газотранспортної системи «Газпрому».

3. В умовах поглиблення кризових явищ у зовнішньоекономічних відносинах між РФ і Україною реальними постачальниками вуглеводнів можуть стати суб'єкти енергетичного ринку Європи. Потенціал європейського енергетичного ринку значно перевищує потреби України у вуглеводнях, тому активізація України на цьому ринку не визначить суттєвих змін на ньому. Можливий дефіцит вуглеводнів в Україні може бути покритий за рахунок ресурсів енергетичного ринку ЄС без будь-яких ускладнень, крім необхідності вирішення технічних проблем реального постачання природного газу.

4. У межах асоціації України з ЄС *розвиток енергетичного сектору* в межах угоди стане можливий в умовах розбудови транскордонних ринків вуглеводнів та електроенергії, а згодом у формуванні єдиного енергетичного ринку з ЄС. Завдяки гармонізації регуляторного середовища на ринку електроенергетики з правилами ЄС щодо інтеграції газотранспортних та електромереж і забезпечення безпеки ядерної енергетики підвищиться конкурентоспроможність української енергетики.

5. Існує загроза того, що українські енергетичні компанії не зможуть скористатись перевагами експортування електроенергії на ринок ЄС внаслідок нерозвиненої інфраструктури і відмінності технічних стандартів та правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС і України. Крім того, ЄС може залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів з огляду на субсидування українських виробників. Тому необхідна подальша співпраця українських та європейських енергетичних компаній та інвесторів з метою технічної модернізації української енергетичної системи.

5.5. Можливості та загрози для збуту продукції металургійної промисловості

В умовах загострення проблеми визначення Україною свого місця у міжнародному поділі праці та вибору шляхів її поглибленої інтеграції

до регіональних економічних об'єднань на Євразійському континенті вкрай актуальним постає питання оцінки можливостей і загроз для «базових» експортних галузей, перш за все *металургійної* галузі, від членства країни у СОТ.

У табл. 5.13 наведено порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 і 2012 роки.

Таблиця 5.13

Порівняння показників зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупуваннями за 2007 і 2012 роки

Показник	2007 рік			2012 рік			Темп росту 2012 рік до 2007 рік, %	
	Експ. млрд дол США	Імп. млрд дол США	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт млрд дол. США	Імпорт млрд дол. США	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
Всього по Україні	49,25	60,67	–11,42	68,81	84,66	–15,85	139,7	139,5
в т. ч.:								
Металургія	***20,79***	***4,74***	***+16,04***	***18,89***	***5,24***	***+13,65***	***90,9***	***110,5***
Питома вага в загальному обсязі, %	*42,2*	*7,8*		*27,5*	*6,2*			
Машинобудування	8,48	19,80	–1,31	13,29	22,46	–9,18	156,6	113,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*17,2*	*32,6*		*19,3*	*26,5*			
Агропромислова продукція	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	182,9
Питома вага в загальному обсязі, %	*12,7*	*6,8*		*26,0*	*8,9*			
Хімічна промисловість	4,05	5,32	–1,27	5,06	8,59	–3,53	125,0	161,5
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,2*	*8,8*		*7,4*	*10,1*			
Мінеральні продукти	4,28	17,28	–13,01	7,65	27,54	–19,89	178,9	159,4
Питома вага в загальному обсязі, %	*8,7*	*28,5*		*11,1*	*32,5*			
Інші товари (крім перелічених)	5,41	9,42	–4,02	6,04	13,31	–7,26	111,8	141,2
Питома вага в загальному обсязі, %	*11,0*	*15,5*		*8,8*	*15,7*			
Довідково								
Євросоюз (27 країн)	13,92	22,22	–8,30	17,08	26,16	–9,08	122,7	117,7
Питома вага в загальному обсязі, %	*28,3*	*36,6*		*24,8*	*30,9*			
Митний союз ЄврАзЕС	15,66	19,87	–4,21	22,34	33,98	–1,64	142,6	171,0
Питома вага в загальному обсязі, %	*31,8*	*32,8*		*32,5*	*40,1*			
Інші країни	19,67	18,58	+1,09	29,39	24,52	+4,87	149,4	132,0
Питома вага в загальному обсязі, %	*39,9*	*30,6*		*42,7*	*29,0*			

Складено за [8; 9; 11].

Структура експорту з України після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: *металургія* – 27,5 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 42,2 % у 2007 р.; машинобудування – 19,3 % проти 17,2 %; агропромислова продукція – 26,0 % проти 12,7 % у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4 % проти 8,2 %; мінеральні продукти – 11,1 % проти 8,7 %.

Структура імпорту в Україну після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась таким чином: *металургія* – 6,2 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 7,8 % у 2007 р.; машинобудування – 26,5 % проти 32,6 %; агропромислова продукція – 8,9 % проти 6,8%; хімічна промисловість – 10,1 % проти 8,8 %; мінеральні продукти – 32,5 % проти 28,5 %.

Таким чином, можна констатувати, що в 2012 р. порівняно з 2007 р. питома вага продукції металургії в Україні впала як в експорті (в 1,53 рази), так і в імпорті (в 1,26 рази).

Для ринку металургійної продукції після вступу України до СОТ характерні такі тенденції. У табл. 5.14 наведено дані для оцінки масштабності зовнішньої торгівлі України металургійною продукцією в 2007 і 2012 роках.

Як видно з табл. 5.14, після вступу до СОТ в 2012 р. обсяг експорту металургійної продукції з України зменшився з 20,78 млрд дол. США у 2007 р. до 18,88 млрд дол. США (–1,89 млрд дол. США), в тому числі: до ЄС – на 0,8 млрд дол. США; до МС – на 0,3 млрд дол. США; до інших країн – на 0,78 млрд дол. США.

Збільшення обсягу імпорту металургійної продукції за аналогічний період склало 0,49 млрд дол. США, при цьому відбулося скорочення імпорту з країн ЄС (на 0,382 млрд дол. США) та МС (на 1,03 млрд дол. США) і одночасне збільшення імпорту з інших країн (на 1,91 млрд дол. США).

Після вступу в СОТ позитивне сальдо зовнішньоторгового балансу металургійної продукції України зменшилось на 2,39 млрд дол. США.

У період 2007–2012 рр. відбулося *скорочення обсягу експорту металургійної продукції з України як в натуральному, так і у вартісному виразі*. Питома вага українського експорту металургійної продукції до третіх країн, які не є членами ЄС і МС, у структурі загального експорту (у вартісному виразі) збільшилася на 1,4 %. Частка експорту до країн ЄС скоротилася майже на 2 %, а до МС – збільшилась на 0,68 %, що свідчить про *незначну переорієнтацію ринків збуту вітчизняної продукції* (табл. 5.14).

У табл. 5.15 наведено дані щодо середньозваженої експортно-імпортної ціни металургійної продукції України в 2007 і 2012 роках.

Таблиця 5.14

Металургійна продукція України в 2007 і 2012 р.

Показник	Одиниці виміру	2007 рік			2012 рік			Темп росту 2012 рік до 2007 рік, %	
		Експ.	Імп.	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експ.	Імп.	Сальдо «–» від'ємне, «+» позитивне	Експ.	Імп.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Металургійна продукція – всього	млн дол.	20787,3	4742,73	+16044,57	18889,85	5238,91	+13650,94	90,87	110,46
	млн т	35,00	3,74	+31,26	27,81	3,11	+24,70	79,46	83,16
в т. ч.:									
Чавун	млн дол.	612,36	58,20	+554,16	764,91	16,11	+748,80	124,91	27,68
	млн т	2,07	0,17	+1,90	1,97	0,03	+1,94	95,17	17,65
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	2,95	1,23		4,05	0,31		137,46	25,06
	млн т	5,91	4,55		7,08	0,96		119,77	21,22
Феросплави	млн дол.	1120,54	227,80	+892,74	948,88	378,71	+570,17	84,68	166,25
	млн т	1,22	0,06	+1,16	0,80	0,17	+0,63	65,57	283,33
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	5,39	4,80		5,02	7,23		93,19	150,50
	млн т	3,49	1,60		2,88	5,47		82,53	340,73
Прокат чорних металів	млн дол.	9589,79	1513,99	+8075,80	7960,96	1473,47	+6487,49	83,01	97,32
	млн т	16,39	1,62	+14,77	12,31	1,42	+10,89	75,11	87,65
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	46,13	31,92		42,14	28,13		91,35	88,11
	млн т	46,83	43,32		44,26	45,66		94,52	105,41
Сталь і напівфабрикати	млн дол.	5135,34	271,30	+4864,04	5493,14	269,79	+5223,35	106,97	99,44
	млн т	11,81	0,44	+11,37	10,12	0,36	+9,76	85,69	81,82
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	24,70	5,72		29,08	5,15		117,71	90,03
	млн т	33,74	11,76		36,39	11,58		107,84	98,39
Труби	млн дол.	2251,33	141,52	+2109,81	1874,76	180,66	+1694,10	83,27	127,66
	млн т	2,00	0,09	+1,91	1,55	0,08	+1,47	77,50	88,89
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	10,83	2,98		9,92	3,45		91,64	115,57
	млн т	5,71	2,41		5,57	2,57		97,54	106,90
Довідково:									
Євросоюз	млн дол.	4687,76	1412,87	+3274,90	3884,34	1030,27	+2854,07	82,9	72,9
	млн т	7,26	0,51	+6,74	6,01	0,48	+5,53	82,8	93,8
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	22,55	29,79		20,56	19,67		91,2	66,0
	млн т	20,74	13,76		21,62	15,53		104,3	112,8
Митний союз	млн дол.	4698,22	2478,54	+2219,67	4397,70	1449,10	+2948,60	93,6	58,5
	млн т	5,39	2,66	+2,73	4,98	1,71	+3,28	92,4	64,2
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	22,60	52,26		23,28	27,66		103,0	52,9
	млн т	15,41	71,08		17,92	54,92		116,3	77,3
Інші країни	млн дол.	11383,59	851,62	+10531,97	10607,82	2759,55	+7848,27	93,2	324,0
	млн т	22,35	0,57	+21,78	16,67	0,62	+16,05	74,6	108,1
Питома вага в загальному обсязі, %	млн дол.	54,76	17,96		56,16	52,67		102,5	293,3
	млн т	63,85	15,29		59,95	19,88		93,9	130,0

Складено за [8; 9; 11].

Таблиця 5.15

Середньозважена експортно-імпортна ціна металургійної продукції України в 2007 і 2012 роках

Показник	2007 рік			2012 рік			*Темп росту 2012 рік до 2007 рік, %*	
	Експ. дол. США за 1 т	Імп. дол. США за 1 т	Коефіцієнт дискримінації (імпорт / експорт)	Експ. дол. США за 1 т	Імп. дол. США за 1 т	Коефіцієнт дискримінації (імпорт / експорт)	Експ.	*Імп.*
Металургійна продукція – всього	593,92	1268,11	2,14	679,25	1684,54	2,48	114,37	*132,84*
в т. ч.:								
Чавун	295,83	342,35	1,16	388,28	537,00	1,38	131,25	*156,86*
Феросплави	918,48	3796,67	4,13	1186,10	2227,71	1,88	129,14	*58,68*
Прокат чорних металів	585,10	934,56	1,60	646,71	1037,65	1,60	110,53	*111,03*
Сталь і напівфабрикати	434,83	616,59	1,42	542,80	749,42	1,38	124,83	*121,54*
Труби	1125,67	1572,44	1,40	1209,52	2258,25	1,87	107,45	*143,61*
Довідково								
Євросоюз	645,75	2744,90	4,25	645,90	2133,40	3,30	100,02	*77,72*
Митний союз	871,23	932,39	1,07	882,40	848,47	0,96	101,28	*91,00*
Інші країни	*509,36*	*1489,11*	*2,92*	*636,30*	*4462,68*	*7,01*	*124,92*	*299,69*

Складено і розраховано за [11].

Металургійна продукція, що експортується з України, має значно нижчу додану вартість ніж та, що імпортується. Після вступу України до СОТ на 32,83 % збільшилась середньозважена ціна імпортованої металургійної продукції, яка склала у 2012 р. 1684,54 дол. США за 1 т (табл. 4). Водночас, збільшення середньозваженої ціни металургійної продукції, що експортується з України, становило лише 14,37 %. У структурі експорту металургійної продукції з України переважає продукція з меншою доданою вартістю, а в структурі імпорту – з більшою. Особливо це стосується країн ЄС та інших країн. Коефіцієнт дискримінації в цілому за металургійною продукцією України в 2012 р. склав 2,48, в тому числі за: чавуном – 1,38; феросплавами – 1,88; прокату чорних металів – 1,60; сталлю і напівфабрикатами – 1,38; трубах – 1,87. *Переважання ціни імпорту над ціною експорту має негативну тенденцію до збільшення.*

Структура поставок металургійної продукції зазнала відчутних змін: обсяг імпорту з країн ЄС скоротився на 27,1 % (в натуральному виразі скоротився на 5,9 %); з країн МС – скоротився на 41,5 % (в натуральному виразі скоротився на 35,7 %); з інших країн – збільшився в 3,2 рази (в натуральному виразі збільшився на 8,7 %). Це свідчить про *зниження торгівельної активності України у сфері металургії як з країнами ЄС, так і з країнами МС, а також переорієнтації на торгівлю з іншими країнами.*

Після вступу до СОТ у структурі експорту металургійної продукції з України відбулись такі зміни, а саме питома вага: чавуну в загальному обсязі збільшилась на 1,1 в. п. з 2,95 % у 2007 р. до 4,05 % у 2012 р.; феросплавів у загальному обсязі зменшилась на 0,37 в. п. з 5,39 % у 2007 р. до 5,02 % у 2012 р.; прокату чорних металів у загальному обсязі зменшилась на 3,99 в. п. з 46,13 % у 2007 р. до 42,14 % у 2012 р.; сталі та напівфабрикатів у загальному обсязі збільшилась на 4,38 в. п. з 24,70 % у 2007 р. до 29,08 у 2012 р.; труб у загальному обсязі зменшилась на 0,91 в. п. з 10,83 % у 2007 р. до 9,92 % у 2012 році.

Після вступу до СОТ у структурі імпорту металургійної продукції з України відбулись такі зміни, а саме питома вага: чавуну в загальному обсязі зменшилась на 0,92 в. п. з 1,23 % у 2007 р. до 0,31 % у 2012 р.; феросплавів у загальному обсязі збільшилась на 2,43 в. п. з 4,80 % у 2007 р. до 7,23 % у 2012 р.; прокату чорних металів у загальному обсязі зменшилась на 3,79 в. п. з 31,92 % у 2007 р. до 28,13 % у 2012 р.; сталі та напівфабрикатів у загальному обсязі зменшилась на 0,57 в. п. з 5,72 % у 2007 р. до 5,15 % у 2012 р.; труб у загальному обсязі збільшилась на 0,47 в. п. з 2,98 % у 2007 р. до 3,45 % у 2012 році.

У табл. 5.16 представлені показники, що характеризують конкурентоспроможність і спрямованість збуту металургійної продукції України в 2007 і 2012 роках.

Таблиця 5.16

Порівняння конкурентоспроможності та спрямованості збуту металургійної продукції України в 2007 і 2012 роках

Показник	Од. вим.	*Рік*	
		2007	*2012*
Експорт продукції металургійного виробництва	млн грн	104975,9	*150929,9*
Імпорт продукції металургійного виробництва	млн грн	23950,8	*41858,9*
Обсяг продукції металургійного виробництва	млн грн	157450,5	*224138,2*
Відношення експорту до обсягу продукції металургійного виробництва	%	66,7	*67,3*
Відношення імпорту до ємності внутрішнього ринку продукції металургійного виробництва	%	31,3	*36,4*
Ємність внутрішнього ринку продукції металургійного виробництва	*млн грн*	*76425,4*	*115067,2*

Розраховано на підставі [11].

Так, після вступу до СОТ спостерігалося збільшення імпортної залежності галузі та експортної її спрямованості при зростаючій ємності внутрішнього ринку. Експортоорієнтованість та висока імпортозалежність галузі свідчить про незбалансованість потужностей і асортименту продукції, що виробляється.

У табл. 5.17 наведено дані щодо економічної безпеки металургійної промисловості України в 2007 і 2012 роках.

Таблиця 5.17

Показники економічної безпеки металургійної промисловості України в 2007 і 2012 роки.

Показник	Од. вим.	Порогове значення	*Рік*	
			2007	*2012*
Відношення дефіциту (профіциту) торгового балансу продукції металургійного виробництва до загального обсягу зовнішньої торгівлі (сальдо до суми експорту та імпорту)	%	< 5	14,6	*8,9*
Частка імпорту продукції металургійного виробництва у внутрішньому споживанні (ємності ринку)	*%*	*< 30*	*31,3*	*36,4*
Відношення експорту продукції металургійного виробництва до обсягу виробництва металургійної продукції	%	< 50	66,7	*67,3*
Ступінь зносу основних засобів у металургійному виробництві	%	< 35	63,1	*59,3***
Відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних фондів металургійного виробництва	%	> 6	14,0	*3,7***
Частка підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, у загальній кількості підприємств металургійного виробництва	%	> 50	12,4	*15,2**
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі продукції металургійного виробництва	%	> 5	6,2	*1,7**
** – 2011 р.* *** – 2010 р.*				

Розраховано на підставі [11].

З табл. 5.17 видно, що після вступу в СОТ у металургійній галузі спостерігається порушення порогових значень економічної безпеки за такими напрямами: профіциту зовнішнього торгового балансу металопродукції; імпортної залежності внутрішнього ринку металопродукції; експортної залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків металопродукції; ступеня зносу основних засобів; рівня інвестування в основний капітал; інвестиційної активності та випуску інноваційної продукції; низький рівень інноваційної діяльності підприємств.

У табл. 5.18 наведено дані та результати розрахунку ємності і ступеня відкритості національного ринку металургійної продукції України за період 2007–2012 років.

Загальний обсяг реалізації вітчизняної металургійної продукції у вартісному виразі в 2012 р. на 42,16 % перевищував відповідний показник 2007 року.

Після вступу України до СОТ відбулося скорочення обсягів виробництва (в натуральному виразі) основних видів металургійної продукції: чавуну – на 19,96 %; феросплавів – на 35,0 %; прокату

чорних металів – на 26,39 %; сталі та напівфабрикатів – на 23,24 %; труб – на 23,08 %. Після вступу в СОТ скоротились обсяги експорту й імпорту основних видів металургійної продукції (в натуральному виразі), окрім феросплавів, обсяг імпорту яких збільшився у 2,83 рази.

Таблиця 5.18

Ємність і ступінь відкритості національного ринку металургійної продукції України за період 2007–2012 років

Показники	Роки						Темп росту 2012 рік до 2007 рік, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Чавун, млн т							
1. Виробництво	35,6	31	25,7	27,4	28,9	28,5	*80,06*
2. Імпорт	0,17	0,13	0,01	0,06	0,04	0,03	*17,65*
3. Експорт	2,07	1,47	1,38	1,48	1,77	1,97	*95,17*
у % до виробництва	5,81	4,74	5,37	5,40	6,12	6,91	Х
4. Ємність ринку (1+2–3)	33,7	29,66	24,33	25,98	27,17	26,56	*78,81*
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	0,50	0,44	0,04	0,23	0,15	0,11	Х
Феросплави, млн т							
1. Виробництво	2	1,7	1,2	*1,7*	1,4	1,3	65,00
2. Імпорт	0,06	0,05	0,13	0,11	0,26	0,17	283,33
3. Експорт	1,22	0,99	0,77	1,11	0,93	0,8	65,57
у % до виробництва	61,00	58,24	64,17	65,29	66,43	61,54	Х
4. Ємність ринку (1+2–3)	0,84	0,76	0,56	0,7	0,73	0,67	79,76
5. Ступінь відкритості ринку, %(2/4)	7,14	6,58	23,21	15,71	35,62	25,37	Х
Прокат чорних металів, млн т							
1. Виробництво	36	31,6	26,8	28	28,2	26,5	73,61
2. Імпорт	1,62	1,89	0,72	1,22	1,37	1,42	87,65
3. Експорт	16,39	13,88	10,99	12,34	13,32	12,31	75,11
у % до виробництва	45,53	43,92	41,01	44,07	47,23	46,45	Х
4. Ємність ринку (1+2–3)	21,23	19,61	16,53	16,88	16,25	15,61	73,53
5. Ступінь відкритості ринку, %(2/4)	7,63	9,64	4,36	7,23	8,43	9,10	Х
Сталь і напівфабрикати, млн т							
1. Виробництво	43,7	38,1	30,3	33,3	35,4	33,5	76,66
2. Імпорт	0,44	0,39	0,25	0,49	0,51	0,36	81,82
3. Експорт	11,81	12,62	11,5	11,41	10,81	10,12	85,69
у % до виробництва	27,03	33,12	37,95	34,26	30,54	30,21	Х
4. Ємність ринку (1+2–3)	32,33	25,87	19,05	22,38	25,1	23,74	73,43
5. Ступінь відкритості ринку, %(2/4)	1,36	1,51	1,31	2,19	2,03	1,52	Х
Труби, млн т							
1. Виробництво	2,6	2,4	1,6	1,8	2,2	2	76,92
2. Імпорт	0,09	0,1	0,04	0,06	0,08	0,08	88,89
3. Експорт	2	1,81	1,38	1,29	1,64	1,55	77,50
у % до виробництва	76,92	75,42	86,25	71,67	74,55	77,50	Х
4. Ємність ринку (1+2–3)	0,69	0,69	0,26	0,57	0,64	0,53	76,81
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	13,04	14,49	15,38	10,53	12,50	15,09	Х

Складено і розраховано на підставі [11].

У табл. 5.19 наведено основні показники, що характеризують масштабність та значущість виробництва та зовнішньої торгівлі металургійної продукції для економіки України в 2007 і 2012 роках.

Таблиця 5.19

Показники масштабності та значущості виробництва та зовнішньої торгівлі металургійної продукції для економіки України в 2007 і 2012 роках.

Показник	Од. вим.	Рік	
		2007	2012
Питома вага металургійного виробництва у ВВП	%	5,8	1,6*
Питома вага продукції металургійного виробництва в обсягах промислового виробництва	%	22,0	16,0
Частка експорту металургійного виробництва в експорті товарів з країни	%	42,2	27,5
Частка імпорту металургійного виробництва в імпорті товарів у країну	%	7,8	6,2
Питома вага металургійного виробництва у чисельності працюючих в економіці	%	3,7	3,0
Питома вага металургійного виробництва у чисельності працюючих у промисловості	%	12,8	11,7

* – дані за 2011 р.

Розраховано на підставі [11].

Металургійна промисловість одна із провідних галузей економіки України, яка займала у 2012 р. 16,0 % в обсягах промислового виробництва, 27,5 % в експорті товарів з країни та 11,7 % у чисельності працюючих у промисловості.

Масштабність і значущість металургійної галузі для економіки України після вступу до СОТ знизилася. Відбулося скорочення обсягів виробництва основних видів металургійної продукції. Незбалансованість виробничих потужностей і асортименту продукції, що виробляється, сприяла зростанню імпортної залежності галузі та експортної її спрямованості. Через низький технологічний рівень продукції вітчизняного виробництва та низьку конкурентоспромогність *підприємства галузі втрачають як зовнішні, так і внутрішні ринки збуту*.

У табл. 5.20 наведено порівняння тарифних і нетарифних заходів захисту металургійної промисловості в ЄС, МС і Україні.

Після вступу України до СОТ ринок металургійної продукції ЄС є більш відкритим, ніж відповідний ринок країн-учасниць МС, про що свідчить відсутність квот та ввізного мита на основні види металургійної продукції (ввізне мито за ставкою від 0 % до 3,2 % встановлено для труб).

Доступ до ринку металургійної продукції МС обмежено за рахунок використання ввізного мита за ставками від 5 % до 15 % та квотами на окремі види продукції, розмір яких визначається рішенням Колегії Євразійської економічної комісії. Захист внутрішнього ринку металур-

гійної продукції України обмежується використанням ввізного мита на сталь і напівфабрикати за ставкою від 0 % до 32 %.

Таблиця 5.20

Захист ринків металургійної продукції

Структура металургійної продукції	ЄС			МС		Україна	
	Тариф	Діюча квота	Квота при підписанні асоціації	Тариф	Діюча квота	Тариф	Квота
Прокат чорних металів	0 %	відсутня	відсутня	5 %	відсутня	0 %	відсутня
Сталь і напів-фабрикати	0 %	відсутня	відсутня	5 %	відсутня	від 0 % до 30 %	відсутня
Труби	від 0 % до 3,2 %	відсутня	відсутня	від 5 % до 15 %	на 2014 рік – 4,514 млн т	0 %	відсутня

Складено за [7].

Таким чином можна зробити такі *висновки*:

1. Металургійна промисловість одна із провідних галузей економіки України, яка займала у 2012 р. 16,0 % в обсягах промислового виробництва, 27,5 % в експорті товарів з країни та 11,7 % у чисельності працюючих у промисловості. У той же час, *масштабність і значущість металургійної галузі для економіки України після вступу до СОТ знизилася*.

2. У 2012 р. порівняно з 2007 р. частка металургії у структурі експорту з України знизилася до 27,5 % у загальному обсязі за країною проти 42,2 % у 2007 р., а в структурі імпорту – знизилася до 6,2 % проти 7,8 % у 2007 року. Після вступу в СОТ позитивне сальдо зовнішньоторгового балансу металургійної продукції України зменшилось на 2,39 млрд дол. США. Таким чином, в 2012 р. порівняно з 2007 р. питома вага продукції металургії в Україні впала як в експорті (в 1,53 рази), так і в імпорті (в 1,26 рази).

3. У період 2007–2012 рр. відбулося *скорочення обсягу експорту металургійної продукції з України як в натуральному, так і у вартісному виразі*. Металургійна продукція, що експортується з України, має значно нижчу додану вартість ніж та, що імпортується. *Переважання ціни імпорту над ціною експорту має негативну тенденцію до збільшення*.

4. Після вступу до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортної продукції. Так, ринок металургійної продукції ЄС є більш відкритим, ніж відповідний ринок країн-учасниць МС, про що свідчить відсутність квот та ввізного мита на основні види металургійної продукції (ввізне мито за ставкою від 0 % до 3,2 % встановлено для труб). Доступ до ринку металургійної продукції МС

обмежено за рахунок використання ввізного мита за ставками від 5 % до 15 % та квотами на окремі види продукції. Захист внутрішнього ринку металургійної продукції України обмежується використанням ввізного мита на сталь і напівфабрикати за ставкою від 0 % до 32 %.

5. Після вступу в СОТ питома вага українського експорту металургійної продукції до третіх країн, які не є членами ЄС і МС, у структурі загального експорту (у вартісному виразі) збільшилася у 2012 р. проти 2007 р. на 1,4 %. Частка експорту до країн ЄС скоротилася майже на 2 %, а до МС – збільшилась на 0,68 %, що свідчить про *незначну переорієнтацію ринків збуту вітчизняної продукції*. У той же час, обсяг імпорту з країн ЄС скоротився на 27,1 % (в натуральному виразі скоротився на 5,9 %); з країн МС – скоротився на 41,5 % (в натуральному виразі скоротився на 35,7 %); з інших країн – збільшився в 3,2 рази (в натуральному виразі збільшився на 8,7 %). Це підтверджує висновок щодо *зниження торгівельної активності України у сфері металургії як з країнами ЄС, так і з країнами МС, а також переорієнтації на торгівлю з іншими країнами*.

6. У період 2007–2012 рр. відбулося скорочення обсягів виробництва основних видів металургійної продукції. Незбалансованість виробничих потужностей і асортименту продукції, що виробляється, сприяла *зростанню імпортної залежності галузі та її експортної спрямованості при зростаючій ємності внутрішнього ринку*. Через низький технологічний рівень продукції вітчизняного виробництва та низьку конкурентоспроможність *підприємства галузі втрачають як зовнішні, так і внутрішні ринки збуту*.

7. У 2014 р. надлишок потужностей на світовому ринку металургійної продукції та висока конкуренція матимуть свій вплив, однак попит може зрости за рахунок відновлення економіки єврозони, а також завдяки стабілізації і зростанню на ринках Північної Америки.

5.6. Можливості та загрози для ринку агропромислової продукції України

Слід констатувати, що агропромисловий комплекс є однією із провідних галузей економіки України.

У табл. 5.21 наведено характеристики масштабності та значущості виробництва і зовнішньої торгівлі продукції агропромислового комплексу для економіки України у 2005–2012 роках.

Так, питома вага агропромислового комплексу у ВВП України в 2012 р. склала 15,7 %. При цьому в експорті товарів з країни агропромислова продукція мала значну питому вагу – 26,0 %

(табл. 5.21). У 2012 р. порівняно з 2007 р. всі показники, які характеризують масштабність і значущість галузі агропромислової продукції для економіки України, суттєво збільшились.

Таблиця 5.21

Масштабність та значущість виробництва і зовнішньої торгівлі продукції агропромислового комплексу для економіки України у 2005–2012 роках

Показник	Од. виміру	Рік			
		2005	2007	2009	2012
Питома вага продукції сільського господарства у ВВП	%	9,2	6,6	7,2	7,9
Питома вага продукції виробництва харчової промисловості у ВВП	%	7,8	7,5	9,7	7,8 *
Питома вага агропромислової продукції у ВВП	%	17	14,1	17,0	15,7
Частка експорту агропромислової продукції в експорті товарів з країни	%	12,6	12,7	24,0	26,0
Частка імпорту агропромислової продукції в імпорті товарів у країну	%	7,4	6,8	10,9	8,9
Питома вага працюючих у сільському господарству у чисельності працюючих в економіці	%	19,4	16,7	15,6	17,2

* дані за 2011 р.

Складено за [7; 9; 10].

Після вступу України до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортної продукції. Особливо це стосується продукції сільського господарства.

У табл. 5.22 наведено дані з конкурентоспроможності та збуту агропромислової продукції України в 2007 і 2012 роках.

Таблиця 5.22

Конкурентоспроможність та спрямованість збуту агропромислової продукції України в 2007 і 2012 роках

Показник	Од. вим.	Рік	
		2007	2012
Експорт агропромислової продукції	млн грн	31551,0	142866,0
Імпорт агропромислової продукції	млн грн	20760,6	60082,1
Обсяг реалізації агропромислової продукції	млн грн	282089,6	477714,7
Відношення експорту агропромислової продукції до обсягу реалізації	%	11,2	29,9
Відношення імпорту до ємності внутрішнього ринку виробництва молочної продукції	%	1,6	5,4
Ємність внутрішнього ринку агропромислової продукції	млн грн	271299,2	394930,8
Курс дол. до грн(офіційний)	грн	5,05	7,99

Складено за [7; 9; 10].

З даних табл. 5.22 видно, що після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. спостерігалося збільшення імпортної залежності галузі та експортної її спрямованості при зростаючій ємності внутрішнього ринку.

Структура експорту та імпорту агропромислової продукції України в 2007 і 2012 роках представлено в табл. 5.23.

Таблиця 5.23

Структура експорту та імпорту агропромислової продукції України в 2007 і 2012 роках

Показник	Од. виміру	2007 рік			2012 рік			Темп росту 2012./2007 рр.,%	
		Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агропромислова продукція – всього	млрд дол. США	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	182,9
	млн т	12,56	3,83	+8,73	42,15	3,75	+38,40	335,6	98,1
в тому числі:									
Живі тварини та продукти тваринного походження	млрд дол. США	0,75	0,77	–0,024	0,96	1,72	–0,76	128,7	222,8
	млн т	0,24	0,69	–0,45	0,32	0,84	–0,55	131,3	124,7
Питома вага в загальному обсязі,%	млрд дол. США	12,0	18,8		5,4	22,9			
	млн т	1,9	18,1		0,8	23,0			
Продукти рослинного походження	млрд дол. США	1,73	0,86	+0,87	9,21	2,43	+6,78	533,7	282,3
	млнт	6,34	1,51	+4,83	31,08	1,44	+29,65	490,6	95,4
Питома вага в загальному обсязі,%	млрд дол. США	27,6	20,9		51,5	32,3			
	млн т	50,4	39,4		73,7	38,3			
Жири та олії тваринного або рослинного походження	млрд дол. США	1,72	0,39	+1,33	4,21	0,41	+3,81	245,1	104,7
	млн т	2,16	0,45	+1,71	3,81	0,32	+3,50	176,8	69,9
Питома вага в загальному обсязі,%	млрд дол. США	27,	9,4		23,6	5,4			
	млн т	17,2	11,8		9,0	8,4			
Готові харчові продукти	млрд дол. США	2,06	2,09	–0,035	3,49	2,97	+0,53	169,9	141,8
	млн т	3,83	1,17	+2,65	6,94	1,13	+5,80	181,3	96,6
Питома вага в загальному обсязі, %	млрд дол. США	32,9	50,9		19,	39,4			
	млн т	30,5	30,7		16,5	30,2			
Довідково									
Євросоюз (28 країн)	млрд дол. США	1,67	1,43	+0,24	4,92	2,97	+1,96	296,0	208,0
	млн т	3,44	0,97	+2,47	14,35	1,28	+13,07	417,3	132,0

Закінчення табл. 5.23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Питома вага в загальному обсязі, %	млрд дол. США	26,6	34,7		27,5	39,5			
	млнт	27,4	25,4		34,1	34,1			
Митний союз ЄврАзЕС	млрд дол. США	1,98	0,68	+1,31	2,77	0,80	+1,97	139,7	118,2
	млн т	2,31	0,48	+1,83	2,53	0,46	+2,08	109,6	95,1
Питома вага в загальному обсязі, %	млрд дол. США	31,7	16,5		15,5	10,6			
	млнт	18,4	12,5		6,0	12,1			
Інші країни	млрд дол. США	2,60	2,01	+0,59	10,19	3,75	+6,4	391,7	186,9
	млнт	6,81	2,38	+4,43	25,26	2,02	+23,25	371,0	84,8
Питома вага в загальному обсязі, %	млрд дол. США	41,6	48,8		57,0	49,9			
	млн т	54,2	62,1		59,9	53,7			

Складено за [7; 9; 10].

Дані табл. 5.23 свідчать, що після вступу до СОТ *експорт* агропромислової продукції з України збільшився в 2012 р. порівняно з 2007 р. в 2,9 рази (+11,63 млрд дол. США) і склав в 2012 р. 17,88 млрд дол. США. У натуральному виразі експорт продукції виріс в 3,4 рази (+29,56 млн т) і склав у 2012 р. 42,15 млн т. У той же час, *імпорт* товарів в Україну збільшився в 1,8 рази (+3,41 млрд дол. США) і склав у 2012 р. 7,52 млрд дол. США, що складає 8,9 % від загальної суми імпорту по Україні. В натуральному виразі імпорт продукції зменшився на 1,9 % і склав у 2012 р. 3,75 млн т.

Позитивне сальдо зовнішньоторгового балансу агропромислової продукції України в 2012 р. порівняно з 2007 р. збільшилось на 8,22 млрд дол. США і склало +10,36 млрд дол. США, в тому числі: за продукцією рослинного походження на 5,91 млрд дол. США і склало +6,78 млрд дол. США; за жирами та оліями тваринного або рослинного походження на 2,48 млрд дол. США і склало +3,81 млрд дол. США.

Порівняння обсягів і структури зовнішньої торгівлі продукцією агропромислового комплексу України на основних регіональних ринках. У табл. 5.24 наведено основні статистичні дані щодо експорту/імпорту агропромислової продукції України в 2012–2013 роках.

З табл. 5.24 видно, що за 2013 р. загальна сума експорту продукції АПК з України склала 17,02 млрд дол. США, що становить 26,9% від загального експорту з України. В структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. продукти рослинного походження склали 52,1 %, жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6 %, готові харчові продукти – 20,9 %, живі тварини та продукти тваринного походження – 6,4 %.

Таблиця 5.24

Експорт-імпорт агропромислової продукції України в 2012 –2013 роках

Показник	Од. виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 рік до 2012 рік, %	
		Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агропромислова продукція – всього	млрд дол США	17,88	7,52	+10,36	17,02	8,18	+8,84	95,2	108,8
Питома вага АПК в загальному обсязі	%	26,0	8,9		26,9	10,6			
в т. ч.:									
Живі тварини та продукти тваринного походження	млрд дол. США	0,96	1,72	-0,76	1,08	1,89	–0,81	112,8	110,1
Питома вага в загальному обсязі АПК	%	5,4	22,9		6,4	23,1			
Продукти рослинного походження	млрд дол. США	9,21	2,43	+6,78	8,88	2,67	+6,21	96,3	109,9
Питома вага в загальному обсязі АПК	%	51,5	32,3		52,1	32,6			
Жири та олії тваринного/ рослинного походження	млрд дол США	4,21	0,41	+3,81	3,51	0,40	+3,10	83,3	99,3
Питома вага в загальному обсязі АПК	%	23,6	5,4		20,6	4,9			
Готові харчові продукти	млрд. дол. США	3,49	2,97	+0,53	3,56	3,22	+0,34	101,8	108,5
Питома вага в загальному обсязі АПК	%	19,5	39,4		20,9	39,3			
Довідково									
Євросоюз (28)	млрд. дол. США	4,93	2,97	+1,96	4,47	3,08	+1,39	90,7	103,5
Питома вага в загальному обсязі АПК	%	27,6	39,6		26,3	37,6			
Російська федерація	млрд. дол. США	199	0,73	+1,27	1,94	0,84	+1,11	97,5	114,9
Питома вага в загальному обсязі АПК	%	11,2	9,7		11,4	10,2			
Інші країни	млрд. дол. США	10,96	3,82	+7,14	10,61	4,27	+6,34	96,8	111,8
Питома вага в загальному обсязі АПК	%	61,3	50,8		62,3	52,2			

Складено за [2; 8; 9].

За 2013 р. експорт продукції АПК з України в Російську Федерацію склав 1,94 млрд дол. США, що становить 3,1 % від загального експорту з України та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК України. Темп росту експорту до РФ у 2013 р. порівняно з 2012 р. склав 97,5 %, тобто зменшився на 2,5 в.п.

При цьому експорт продукції АПК з України в 2013 р. до країн ЄС склав 4,47 млрд дол. США, що становить 7,1 % від загального експорту з України та 26,3 % загальної суми експорту продукції АПК України, до інших країн – 10,61 млрд дол. США що становить 16,8 % від загального експорту з України та 62,3 % загальної суми експорту продукції АПК України.

Розглянемо більш докладно масштабність зовнішньої торгівлі України продукцією АПК з Російською Федерацією.

У табл. 5.25 наведено дані щодо питомої ваги експорту/імпорту України в/із РФ в загальному імпорті/експорті РФ АПК у 2012–2013 роках.

Таблиця 5.25

Питома вага експорту/імпорту України в/із РФ в загальному імпорті/експорті РФ АПК у 2012–2013 роках

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт України в РФ у загальному імпорті РФ	Імпорт України з РФ у загальному експорті РФ	Експорт України в РФ у загальному імпорті РФ	Імпорт України з РФ у загальному експорті РФ
АПК – всього	%	4,9	4,4	4,5	5,2
в т. ч.:					
Живі тварини та продукти тваринного походження	%	4,4	1,7	3,9	1,1
Продукти рослинного походження	%	1,1	1,3	1,5	1,8
Жири та олії тваринного або рослинного походження	%	8,4	1,5	4,6	1,6
Готові харчові продукти	%	9,2	13,4	8,3	13,4

Складено за [2; 8; 9].

З табл. 5.25 видно, що частка експорту товарів АПК з України в загальному обсязі імпорту товарів АПК Російської Федерації в 2013 р. склала лише 4,5 %. При цьому частка експорту товарів АПК Російської Федерації до України в загальному обсязі експорту товарів АПК РФ складає 5,2 %. Таким чином частки України та РФ в загальному обсязі експорту-імпорту АПК майже однакові.

За окремими групами товарів частка експорту-імпорту товарів АПК з/до України в загальному обсязі імпорту-експорту товарів АПК РФ розподіляється таким чином:

- живі тварини та продукти тваринного походження – 3,9 % експорту АПК з України до РФ в загальному обсязі імпорту АПК РФ та 1,1 % імпорту АПК до України з РФ в загальному обсязі експорту АПК РФ;
- продукти рослинного походження – 1,5 % та 1,8 % відповідно;
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,6 % та 1,6 % відповідно;
- готові харчові продукти – 8,3 % та 13,4 % відповідно.

Таким чином, у зовнішній торгівлі України з Російською Федерацією агропромисловою продукцією *найбільший ризик* такі галузі українського агропродовольчого експорту, як окремі види м'ясної продукції, сирів, олії і маргарину, кондитерських, шоколадних і хлібобулочних виробів, соків (напоїв), пива, алкогольних напоїв і спиртів.

У табл. 5.26 наведено дані щодо середньої ціни експорту-імпорту агропромислової продукції України у 2012–2013 роках.

Таблиця 5.26

Середня ціна експорту-імпорту агропромислової продукції України у 2012–2013 роках

Показник	Од. виміру	2012 рік		2013 рік	
		Експ.	Імп.	Експ.	Імп.
Всього по Україні – АПК	тис. дол. США за 1 т	0,42	2,02	0,41	2,11
в т. ч.:					
Євросоюз (28)	–*–	0,34	2,33	0,34	2,65
Російська Федерація	–*–	1,50	1,78	1,40	1,90
Інші країни (крім перелічених)	–*–	0,41	1,87	0,39	1,88

Складено за [2;, 8; 9].

З табл. 5.26 видно, що в 2013 р. середня ціна експорту товарів з України склала:

- всього за продукцією АПК 0,41 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. США менше;
- до країн ЄС 0,34 тис. дол. за 1 т і у порівнянні з 2012 р. не змінилась;
- до Російської Федерації 1,40 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,1 тис. дол. менше;
- до інших країн (крім перелічених) 0,39 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,02 тис. дол. менше.

У 2013 р. середня ціна імпорту товарів до України склала:

- всього щодо продукції АПК 2,11 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,09 тис. дол. США більше.
- з країн ЄС 2,65 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. збільшилась на 0,32 тис. дол.;

- з Російської Федерації 1,90 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,12 тис. дол. більше;
- з інших країн (крім перелічених) 1,88 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. більше.

У табл. 5.27 представлено порівняння основних заходів тарифного і нетарифного захисту агропромислової продукції в країнах ЄС, МС і Україні.

Як видно з табл. 5.27, на сьогодні *найбільш закритим для агропромислової продукції України є ринок країн Євросоюзу*, які проводять жорстку протекціоністську політику підтримки і захисту власних виробників сільськогосподарської продукції за рахунок квотування імпорту окремих видів агропромислових товарів та високих тарифних ставок.

Країни МС, в т. ч. РФ, *проводять політику захисту окремих видів агропромислової продукції*, зокрема молочних і м'ясних продуктів.

Середні ставки ввізних мит ЄС для України та квоти ЄС згідно з умовами створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС передбачають перехідних період.

У табл. 5.28 представлені середні ставки ввізних мит ЄС для України за товарними групами згідно з угодою про ЗВТ України з ЄС.

У разі застосування ЄС в односторонньому порядку кінцевих ставок для продукції АПК України створюється режим найбільшого сприяння для торгівлі українськими товарами (табл. 5.28). Однак проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися перевагами зниження тарифних мит.

Квоти ЄС для України на окремі види агропромислової продукції на рік з моменту вступу в дію угоди про ЗВТ з ЄС:

- м'ясо та м'ясні продукти – 89,5 тис. т (до 90,25 тис. т через 5 років);
- молоко та молочні продукти – 11 тис. т (до 16 тис. т через 5 років);
- готові продукти із зерна – 2 тис. т;
- борошно-круп'яна продукція – 6 тис. т (до 7,5 тис. т через 5 років);
- зернові культури 1 604 тис. т (до 2 004 тис. т через 5 років).

При цьому, наприклад, при виникненні перепон у експорті України до РФ м'яса та м'ясних продуктів необхідно збільшити квоту на 60,5 тис. т (експорт України до РФ у 2013 р.), зокрема м'яса свійської птиці на 39,1 тис. т, молока та молочних продуктів на 71,4 тис. т.

Таким чином для розширення експорту України до ЄС з урахуванням різкого скорочення ринків у Російської Федерації необхідно *врегулювати питання квотування окремих видів агропромислової продукції в бік збільшення або зняття квот* взагалі.

Таблиця 5.27

Порівняння основних заходів тарифного і нетарифного захисту агропромислової продукції в країнах ЄС, МС і Україні

Агропромислова продукція	ЄС			МС		Україна	
	Тариф	Діюча квота	Квота за умови підписання Угоди про Асоціацію з ЄС	Тариф	Діюча квота	Тариф	Квота
Зернові культури							
Пшениця	95 евро / т	відсутня	950 тис. т за рік, збільшення до 1000 тис. т за 5 років	5 %	відсутня	10 %	відсутня
Кукурудза	94 евро / т	квота 500 тис.т – 50 євро / т квота 278 тис. т – 0	400 тис. т за рік, збільшення до 650 тис. т за 5 років	5 %	відсутня	10 %	відсутня
Ячмінь	93 евро / т	відсутня	250 тис. т за рік, збільшення до 350 тис. т за 5 років	5 %	відсутня	5 %	відсутня
Овес	89 евро / т	відсутня	4 тис. т за рік	5 %	відсутня	5 %	відсутня
БКП	від 97 до 512 євро / т	відсутня	6 тис. т за рік, збільшення до 7,5 тис. т за 5 років	від 10 % до 20 %	відсутня	від 15 % до 20 %	відсутня
Готові продукти із зерна	від 6,4 + 15,1 євро / 100кг до 8,3 + 25,7 євро / 100кг	відсутня	2 тис. т за рік	15%	відсутня	від 10 % до 20 %	відсутня
Насіння соняшнику та олія соняшникова	6,4 %	відсутня		15 %, але не менше 0,14 євро за 1 кг	відсутня	експортне мито на насіння соняшнику10 %	відсутня
Молоко та молочні продукти	від 22,7 до 125,4 євро / 100кг	68,5 тис. т	11 тис. т за рік зі збільшенням до 16 тис. т через 5 років	від 15 % до 20 %	15 тис. т	10 %, повна 1 євро / 1кг; пільгова 0,5 євро / 1кг	відсутня
М'ясо та м'ясні продукти	12,8 % + 176,8 євро / 100кг 53,6 євро / 100кг 26,2 євро / 100кг	49,5 тис. т от 13,1 до 26,8 євро / 100кг	89,5 тис. т за рік зі збільшенням до 90,25 тис. т через 5 років	от 0 % до 25 %	1932,1 тис. т	від 12 % до 15 %	відсутня

Складено за [7].

Таблиця 5.28

Середні ставки ввізних мит ЄС для України за товарними групами згідно з домовленостями про створення ЗВТ між Україною та ЄС

Найменування товару	Початкова ставка, %	Кінцева ставка, %
Живі тварини	1,2	0,0
М'ясо	9,5	0,0
Риба	10,9	0,0
Молоко і яйця	5,3	0,0
Овочі і фрукти	13,8	0,8
Зернові культури	27,6	3,1
Олійні культури	0,3	0,0
Корма для тварин	20,4	0,0
Рослинні олії і жири	5,7	0,0
Тваринні масла і жири	2,5	0,0
Сировинні сільгоспматеріали	2,5	0,0
Різні харчові продукти	22,1	1,2
Цукор	17,6	0,4
Напої	8,0	0,6
Кава і чай	6,1	0,1
Тютюнові вироби	31,8	0,0
Сировина для добрив	0,1	0,0
Мінеральні і хімічні добрива	4,9	0,0
Спеціалізоване обладнання	0,9	0,0

Складено за [2].

Крім того, слід враховувати величезний *вплив на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією різноманітних нетарифних заходів регулювання.*

За результатами проведеного аналізу зовнішньої торгівлі основною продукцією агропромислового комплексу України з країнами ЄС, МС ЄврАзЕС та іншими можна констатувати таке:

1) за 2013 р. експорт продукції АПК з України в Російську Федерацію склав 1,94 млрд дол. США, що склало 3,1 % від загального експорту по Україні та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК;

2) у структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. на продукти рослинного походження припадає 52,1 %, на жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6 %, на готові харчові продукти – 20,9 %, на живі тварини та продукти тваринного походження – 6,4 %;

3) в 2013 р. експорт з України до Російської Федерації окремих видів продукції агропромислового комплексу склав:

- живі тварини та продукти тваринного походження – 0,56 млрд дол. США (28,6 % від загального експорту АПК до РФ);
- продукти рослинного походження – 0,20 млрд дол. США (10,3 % від загального експорту АПК до РФ);
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 0,06 млрд дол. США (2,9 % від загального експорту АПК до РФ);

▪ готові харчові продукти – 1,13 млрд дол США (58,2 % від загального експорту АПК до РФ);

4) найбільше експортується з України до Російської Федерації готових харчових продуктів частка яких складає 58,2 % від загальної суми продукції АПК до Росії. Тому найбільші втрати можливі за ринком готових харчових продуктів, зокрема за ринком сирів, м'ясної продукції, кондитерських виробів, пивної та алкогольної продукції;

5) частка експорту товарів АПК з України в загальному обсязі імпорту товарів АПК Російської Федерації в 2013 р. склала лише 4,5 %. При цьому частка експорту товарів АПК Російської Федерації до України в загальному обсязі експорту товарів АПК РФ складає 5,2 %. Таким чином, частки України та РФ в загальному обсязі експорту-імпорту АПК майже однакові;

6) враховуючи незначну питому вагу експорту до Російської Федерації продукції АПК, *за рахунок зниження митних тарифів та збільшення тарифних квот для української продукції АПК до країн ЄС, зокрема на зернові культури, м'ясні та молочні продукти, готові харчові продукти дасть можливість компенсувати втрати* у разі відмови Російської Федерації від експорту з України агропродукції, особливо харчової промисловості.

7) пропозиції ЄС щодо одностороннього суттєвого зниження тарифів до кінця 2015 р. надають можливість Україні частково компенсувати втрати та провести необхідні заходи щодо переорієнтації виробництва продукції на нові ринки збуту в світі та ЄС.

8) проблемним питанням залишається *квотування ЄС окремих видів товарів АПК України*, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні повною мірою скористатися перевагами зниження тарифних мит. Враховуючи наведене, Україні для компенсації скорочення ринків у Російської Федерації необхідно врегулювати з ЄС питання квотування окремих видів агропромислової продукції або в бік їх збільшення або зняття квот взагалі.

Запитання для самоконтролю

1. У чому особливості угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС?
2. Що таке розширена і всеохоплююча зона вільної торгівлі між ЄС і Україною?
3 Які перспективи має ринок продукції високотехнологічних галузей України в умовах асоціації з ЄС?
4. Які можливості та загрози для розвитку ринку продукції машинобудування України в умовах інтеграції з ЄС?
5. Які перспективи розвитку вуглеводневого сектора енергетики України надає інтеграція в ЄС?
6. Які можливості та загрози для збуту продукції металургійної промисловості України з'явилися завдяки асоціації з ЄС?

7. Які можливості та загрози для ринку агропромислової продукції України надає євроінтеграція?

Література

Використана література

1. Положення угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо зони вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kyiv-obl.gov.ua/polozhennja_ugodi_pro_asotsiatsiju_mizh_ ukrajinoju_ta_jes_schodo_zoni_vilnoji_torgivli.

2. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України : монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

3. Международная стандартная торговая классификация. Департамент по экономическим и социальным вопросам. Статистический отдел. Статистические документы, Серия M, No. 34 / Rev. 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unstats.un.org/unsd/publication/ SeriesM/SeriesM_ 34rev4r. pdf.

4. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – С.374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua/ pls/zweb2/webproc34?id= &pf3511=32172.

5. Високотехнологічний сектор економіки України та країн світу: стан і тенденції розвитку М.О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В.І. Чередник // Науковий журнал «Проблеми економіки». – 2009. – № 3. – С. 3-17.

6. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні : монографія / О. Б. Саліхова ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 624 с.

7. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.

8. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://comtrade.un.org/pb/first.aspx

9. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://comtrade.un.org/pb/first.aspx.

10. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://comtrade.un.org/pb/first.aspx.

11. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

12. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія / М. О. Кизим. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.

13. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / за ред. Л. І. Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.

14. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2007 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua / operativ/ operativ2012/zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm.

15. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua / operativ/operativ 2012/zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm.

16. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua / operativ/operativ 2013/zd/e_iovt/arh_iovt2013.htm

17. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навчальний посібник / І. Ю. Матюшенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.

18. Європейська енергетична хартія від 17.12.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=01214.

19. Договір до Енергетичної Хартії та Заключний акт до неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/995_056.

20. Заключний документ Гаазької конференції з Європейської енергетичної хартії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4. rada.gov.ua/laws/show/995_061.

21. Про ратифікацію Договору до Енергетичної Хартії та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності і суміжних екологічних аспектів : Закон України 06.02.1998 № 89/98-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/ show/89/98-вр.

22. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/998_012.

23. Торговля энергетическими ресурсами. Правила ВТО, применимые по Договору к Энергетической хартии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Режим доступу http://esco-ecosys.narod.ru/ 2006_1/ art110.pdf.

24. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. В. Кобута // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 31-38.

25. Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : монографія / Т. О. Остащенко, Л. Ю. Волощенко-Холда ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 224 с.

26. Інтернет-сайт Міністерства доходів і зборів України бази даних митної статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minrd. gov.ua/mitna-statistika.

27. Інтернет-сайт Федеральної митної служби Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stat.customs.ru/.

28. Berenda S.V., Panova A.V. From Overhang to Policy Space Enhancement Within WTO Negotiations // The Problems of Economy. – 2014. – №2. – С. 30-35.

Рекомендована література

1. Можливості та загрози від членства України в СОТ для машинобудування в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС / [Кизим М. О., Олійник А. Д., Матюшенко І. Ю., Хаустова В. Є., Омаров Ш. А., Моісеєнко Ю. М., Бунтов І. Ю.]. – Бізнес Інформ, 2014. – № 2. – С. 59-70.

2. Можливості і загрози від членства в СОТ для України у зовнішній торгівлі м'ясо-молочною продукцією з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС / [Кизим М. О., Ярошенко І. В., Матюшенко І. Ю.,Семигуліна І. Б., Маханьова Ю. М.]. – Бізнес Інформ, 2014. – № 3. – С. 8-21

3. Можливості і загрози від членства України в СОТ у зовнішній торгівлі продукцією високотехнологічних галузей в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС / [Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Хаустова В. Є., Козирєва О.В., Костенко Д. М., Моісеєнко Ю. М., Бунтов І. Ю.] // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 6-25.

4. Можливості і загрози від членства в СОТ для України у виробництві і зовнішній торгівлі зерновими культурами з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС / [Кизим М. О., Ярошенко І. В., Матюшенко І. Ю., Семигуліна І. Б., Маханьова Ю. М.] // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – 28 с.

5. Можливості і загрози від членства в СОТ для України у зовнішній торгівлі сільськогосподарськими товарами з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС / [Кизим М. О., Ярошенко І. В., Матюшенко І. Ю., Козирєва О. В., Омаров Ш. А., Маханьова Ю. М.] // Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ : ПЛАЙ, 2013. – № 2 (22). – С. 185-204.

6. Можливості і загрози від членства України в СОТ для металургійної галузі економіки в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄВРАЗЕС / [Кизим М. О., Шпілевський В. В., Матюшенко І. Ю., Хаустова В. Є., Антоненко С. В.] // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 89-99.

7. Матюшенко І. Ю. Вплив асиметрії умов угоди про зону вільної торгівлі та асоціацію з Європейським союзом на розвиток виробничого сектору України // Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики: Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 22-23.05.14. – Х. : ФОП Александрова К. М., ВД «ІНЖЕК», 2014. – 9 с.

8. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи : монографія / С. В. Беренда. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.

9. Беренда С. В. Конкуренция интеграционных треков: биполярная концепция для Украины / С. В. Беренда. – Saarbrucken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 128 с. – (LAP LAMBERT Academic Publishing).

10. Беренда С. В. Економічна інтеграція України в умовах реалізації біполярної концепції/ С.В.Беренда // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 26-32.

11. Григорова-Беренда Л. І. Спряження торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄврАзЕС/СНД [Електронний ресурс] / Л. І. Григорова-Беренда // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

Словник термінів

Агентства Європейського Союзу (European Union agencies) – це установи ЄС, які керуються європейським публічним правом; відрізняються від інституцій Спільноти (Рада, Парламент, Комісія тощо) і мають власний юридичний статус.

Амстердамський договір (Treaty of Amsterdam) є результатом засідання Європейської Ради в Амстердамі 16–17 червня 1997 року і набрав чинності 1 травня 1999 року після ратифікації в усіх державах-членах і вносить поправки у деякі положення Договору про ЄС, Договору про створення Європейської Спільноти та інших відповідних актів.

Безперервний розвиток (Sustainable development) – це таке економічне зростання, що може забезпечити добробут суспільства в коротко-, середньо- і, найголовніше, довгостроковій перспективі, та в основі якої лежить переконання, що задоволення сьогоднішніх потреб не повинно ставити під загрозу майбутній добробут (згідно з Маастрихтським договором підтверджено надзвичайну важливість принципу врахування проблем довкілля у розробці та реалізації політики в інших галузях).

Білі книги (White Papers) Європейської Комісії – це розроблені експертами та офіційними службами конкретні напрямки політики і містять пропозиції щодо діяльності Спільноти (у деяких випадках, появі білої книги передує публікація відповідної зеленої книги, мета якої – започаткувати консультаційний процес на європейському рівні), наприклад, про завершення формування спільного ринку; транспортної політики Євроспільноти тощо.

Блакитна скринька з підтримки виробництва сільськогосподарської продукції (в межах СОТ) – це «жовта скринька з умовами», тобто вона містить заходи, подібні заходам жовтої скриньки, але вони сприяють скороченню виробництва, і за умовами СОТ їх розмір не регулюється в межах ції організації.

Генеральні директорати (Directions General, DG) – це головні адміністративні підрозділи Єврокомісії, кожний з яких відповідає за котрийсь напрямок політики Союзу.

Горизонт 2020 – це фінансовий інструмент реалізації флагманської ініціативи Інноваційного союзу (в межах стратегії Європа 2020) з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення нових робочих місць; а також об'єднує Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку (РП), Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (CIP), Європейський інститут інновацій та технологій (EIT).

Державне регулювання економікою – це організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності.

Державне управління – це системна діяльність держави в особі її владних органів, які за допомогою певних механізмів, методів та інструментів здійснюють керівний та координуючий вплив на суб'єктів з метою їх ефективного функціонування і досягнення суспільного добробуту.

Директива (Directive) – це тип законодавчого акта Європейського Союзу, який на відміну від постанови чи рішення (інструментів прямої дії) запроваджується через національне законодавство й є підпорядкованим інструментом (директиви повинні відображувати положення договорів, але вони так само, як і договори, мають верховенство над національним правом).

Економічна інтеграція – це взаємодія економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого порядку за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються, де основним учасником є місто як окрема соціально-економічна система.

Економічна інтеграція міста як соціально-економічної системи – процес взаємодії міста в якості полюса інтеграції всередині системи країни, так і самостійного суб'єкта глобальних світових економічних процесів.

Економічні комісії ООН – п'ять регіональних економічних комісій, діяльність яких здійснюється під керівництвом Економічної і соціальної ради ООН (ЕКОСОР) і включають Європейську економічну комісію (ЄАК, створена в 1947 р.), Економічну і соціальну комісію для Азії і Тихого океану (ЕСКАТО, 1947 р.), Економічну комісію для Латинської Америки (ЕКЛА, 1948 і 1951 рр.), Економічну комісію для Африки (ЕКА, 1958 р.), Економічну і соціальну комісію для Західної Азії (ЕКЗА, 1974 рік).

Економічна модель інтеграційного угрупування – це результат тривалого історичного процесу, протягом якого будувалося співвідношення елементів, що формують регіональний господарський комплекс, зміцнювався механізм їх взаємодії, кожному з яких властиві особливі характерні риси, різний ступінь інтенсивності інтеграції, її глибини і масштабів.

Економічна система – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОР) – один з основних органів ООН, що несе поряд з Генеральною Асамблеєю ООН і під її керівництвом відповідальність за виконання функцій ООН в економічній та соціальній сферах, при цьому в межах ЕКОСОР проводиться обговорення питань міжнародної економічної та соціальної політики, розробка основоположних рекомендацій урядам держав-членів ООН та установи її системи.

Економічний та монетарний союз (Economic and Monetary Union) – це процес гармонізації економічної та монетарної політики країн-членів

Союзу з метою запровадження єдиної валюти (євро) і був предметом обговорення однієї з двох міжурядових конференцій, які завершили свою роботу в Маастрихті в грудні 1991 року.

Європа a la carte («Меню» стратегій розвитку європейських країн (Europe «à la carte») – це модель європейської інтеграції, за якою держави самі обирають, чи брати участь у певній конкретній інтеграційній ініціативі, чи ні, тобто дозволяє країнам-членам обирати стратегії, «як з меню», і залучатися до їх реалізації.

Європа регіонів (Europe of regions) означає концепцію, яка цілковито протистоїть централістичній концепції творення загальноєвропейських інституцій і передбачає активну участь реґіонів країн Європи у владних функціях Євросоюзу.

Європейська асоціація вільної торгівлі (European Free Trade Association, EFTA) створена 1960 р. за ініціативою Британії, як альтернатива Європейській Економічній Спільноті, і в складі якої сьогодні чотири країни: Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія, три з яких (крім Швейцарії) є членами Європейської економічної зони з державами ЄС.

Європейська валютна (монетарна) система (European Monetary System, EMS) запроваджена 1979 р. у відповідь на значні коливання світових валют, з метою створення в Європі зони відносної монетарної стабільності, і яка об'єднала валюти держав-учасниць через механізм обмінних курсів, який регулював їхні відхилення від «європейської грошової одиниці» – екю (European Currency Unit, ECU) і стала перехідним етапом на шляху до економічного та монетарного союзу.

Європейський інструмент сусідства й партнерства (ЄІСП) – це інструмент фінансування діяльності в межах Європейської Політики Сусідства, який з 2007 р. замінив програми технічної допомоги ТАСІС і МЕДА в країнах ЄПС та в Росії і має новий спеціальний компонент для підтримки транскордонного співробітництва на кордонах ЄС, перш за все, з країнами «кола друзів»: Ізраїлем, Йорданією, Мароко, Молдовою, Палестинською автономією, Тунісом та Україною.

Європейський інструмент сусідства (ЄІС) – частина загального пакету територіальних і тематичних інструментів політики Сусідства Європейського Союзу (задумана в 2011 р., коли було заявлено про істотне зростання фінансування партнерів по Сусідству), яка відповідно до принципу диференційованого підходу «більше за більше» буде забезпечувати зміцнення відносин з країнами-партнерами та приносити користь як ЄС, так і його партнерам у таких областях як демократія і права людини, верховенство закону, вдале управління, сталий економічний та соціальний розвиток, а також економічна інтеграція в єдиний ринок ЄС (на період 2014–2020 рр. ЄІС запропонував фінансування в розмірі 18,2 млрд євро).

Європейська Комісія (European Commission) – це унікальна інституція Європейського Союзу, що не має аналогів у національних системах

врядування і є «двигуном європейської інтеграції», оскільки має майже виняткове право на законодавчу ініціативу, а також наглядає за тим, щоб не порушувались угоди; традиційно захищає інтереси малих держав-членів; та повинна розробляти й пропонувати законодавчі акти; керувати запровадженням політики Спільноти; розпоряджатися бюджетом; підтримувати зовнішні відносини; наглядати за дотриманням законів Спільноти; вказувати шляхи та перспективи розвитку.

Європейська Конституція (European Constitution) – це Конституційний договір, покликаний спростити правовий доробок Спільноти шляхом заміни всіх попередніх договорів єдиним (був ухвалений 18 червня 2004 оку главами держав та урядів 25 країн ЄС, а урочисте підписання Конституційного договору відбулося 29 жовтня 2004 року в Римі; набуде чинності після ратифікації в усіх країнах ЄС), серед головних нововведень якої – юридичний статус ЄС; запровадження посади президента Європейської Ради та міністра закордонних справ ЄС; включення до самого договору Хартії основних прав, яка, таким чином, стає обов'язковою до виконання; вдосконалення інституційної структури; подальше обмеження застосування права вето за ухвалювання рішень; залучення до ухвалювання рішень в ЄС національних парламентів тощо.

Європейська політика сусідства (European Neighbourhood Policy) – це просторова політика Євросоюзу, яка має на меті створити на південь і схід від нових кордонів розширеного Європейського Союзу зону стабільності миру і добробуту шляхом налагодження тісних довготривалих відносин з сусідніми країнами і спрямована на те, щоб не припустити виникнення нової лінії розподілу між розширеним ЄС та його сусідами, та надати їм можливість брати участь у різних видах діяльності ЄС шляхом тіснішої політичної, економічної, культурної співпраці та взаємодії в галузі безпеки. Концепція ЄПС охоплює такі країни: Алжир, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Лівія, Молдавія, Мароко, Сирія, Туніс, Україна, а також Палестинська автономія.

Європейська Рада (European Council, EC) – це регулярні зустрічі глав держав та урядів країн Європейського Союзу (проводяться щонайменше двічі на рік; президент Європейської Комісії бере участь у засіданнях як повноправний учасник), на яких визначаються генеральні політичні напрямки для ЄС та напрями його до подальшого розвитку (формально не належить до інституцій Союзу; однак лишається «останньою інстанцією» ухвалення багатьох рішень і уособлює міждержавну складову ЄС).

Європейська система центральних банків (European System of Central Banks, ESCB) складається з Європейського центрального банку та центральних банків держав ЄС (незалежно від того, належать вони до зони євро чи ні), найпершим завданням якої є утримання цінової стабільності.

Європейська економічна спільнота (European Economic Community, EEC) заснована 1957 р. згідно з Договором про заснування Європейської економічної спільноти (один з Римських договорів) з метою створення спільного ринку, і яка разом з Європейською спільнотою з вугілля та сталі (ЄСВС) і Європейською спільнотою з атомної енергії становить *Європейські Спільноти*.

Європейська спільнота з вугілля та сталі (European Coal and Steel Community, ECSC) створена 1951 р. (згідно з Паризьким договором) з метою об'єднання вугільних та сталеливарних ресурсів країн-учасниць і запобігти в такий спосіб новій війні в Європі, завершила своє існування 2002 р. коли втратив чинність Паризький договір.

Європейська спільнота з атомної енергії (Євратом) (European Atomic Energy Community, EAEC (Euratom)) створена згідно з Римськими договорами 1957 р. і сприяє розвиткові та дослідженням з атомної енергетики, створенню спільного ринку ядерного пального, контролю за ядерними виробництвами та розвиткові атомних технологій у мирних цілях у межах єдиних стандартів безпеки (після об'єднання органів керування Спільнотами 1967 р., функції Євратому, визначені договором, виконує Європейська Комісія).

Європейський банк реконструкції та розвитку (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) – це фінансова установа ЄС, створена 1991 р. з метою надання фінансової допомоги країнам Центральної та Східної Європи, що встановили демократичні форми правління і прийняли стратегію переходу до ринкової економіки, та яка завдяки найвищому кредитному рейтингу надає позики, не звертаючись до грошей акціонерів, а залучає ресурси з міжнародних фінансових ринків.

Європейський інвестиційний банк (European Investment Bank) – це неприбуткова (не заробляє гроші на депозитах) фінансова установа ЄС, створена в 1958 р. з метою фінансування проектів, що сприяють європейській інтеграції, збалансованому розвитку, економічному й соціальному вирівнюванню та розвитку інноваційної економіки.

Європейський омбудсмен (European Ombudsman) – посада, запроваджена Договором про Європейський Союз і уповноважена приймати скарги від громадян Союзу, фізичних чи юридичних осіб, резидентів держав-членів на незадовільну діяльності інституцій або установ Спільноти, а також проводити розслідування та інформувати Європарламент.

Європейський Парламент (European Parliament) – одна з п'яти інституцій Європейського Союзу, асамблея представників його майже 500 мільйонного населення, яка виконує такі основні функції: разом з Радою, бере участь у законодавчому процесі через численні процедури (процедура спільного ухвалювання рішень, процедура співпраці, узгодження, консультативний висновок тощо); контролює діяльність інституцій Союзу, затверджуючи склад Комісії (та через право висловлювати їй вотум

недовіри), а також через письмові й усні запити, які він може адресувати Комісії та Раді; поділяє з Радою бюджетні повноваження, а саме: ухвалює річний бюджет та контролює його виконання.

Європейський Союз (European Union) – це унікальне об'єднання країн Європи, які через створення спільного ринку, економічного та валютного союзу, а також шляхом реалізації спільної політики й діяльності мають на меті забезпечити безперервне економічне зростання, соціальний розвиток і згуртованість країн-учасниць (держави ЄС створили спільні інституції, яким делегували частину своїх національних повноважень так, що рішення в певних сферах загальних інтересів можуть ухвалюватись демократичним шляхом на загальноєвропейському рівні (таке усуспільнення суверенітетів називають також «європейською інтеграцією»)).

Європейський Суд аудиторів (Рахункова палата) (European Court of Auditors) – це інституція ЄС; перевіряє законність і правильність прибутків та видатків Європейського Союзу згідно з бюджетом, а також оцінює управління фінансами (всі інституції ЄС, і будь-які установи, які оперують коштами від імені ЄС, а також державні ревізійні органи чи урядові відомства мусять надавати документи на запит Суду аудиторів (СА)).

Європейські Спільноти (European Communities / EC) – це Європейська спільнота з атомної енергії, Європейська спільнота з вугілля та сталі та Європейська економічна спільнота, які всі три з 1967 р., внаслідок злиття, управлялися єдиними інституціями (тому часто їх називають узагальнено «Європейська Спільнота»), але відколи у 2002 р. Європейська спільнота з вугілля та сталі припинила своє існування (у зв'язку з завершенням дії Паризьког договору), фактично залишилось дві Європейських Спільноти.

Єврореґіон (Euroregion) – це юридично оформлена (за нормами Ради Європи) форма співпраці прикордонних територій суміжних держав і територія транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів, створена з метою зміцнення добросусідських стосунків, культурних і господарчих контактів, спільні інвестиції, боротьба з наслідками стихійних лих, охорона історично-культурної спадщини тощо через програми ФАРЕ, Інтерреґ тощо.

Єдиний зовнішній тариф (Common External Tariff) – це однаковий митний тариф, що застосовується до імпортних товарів, незалежно від того, де саме вони перетинають кордон ЄС (як митний союз, ЄС не стягує митних зборів при перетині внутрішніх кордонів Союзу, натомість єдиний зовнішній тариф слугує одним з джерел прибутків у бюджет ЄС – внаслідок Уруґвайського раунду переговорів у ГАТТ, середньозважений зовнішній тариф Спільноти знизився приблизно на 3% і очікується його подальше зниження паралельно з лібералізацією світової торгівлі).

Жовта скринька підтримки виробництва сільськогосподарської продукції (в межах СОТ) – це заходи щодо підтримки сільськогосподарського виробництва, які викривлюють торгівлю (наприклад, прямі субсидії на виробництво), а відтак мають поступово скорочуватися в межах зобов'язань СОТ.

Зелені книги (Green Paper) – документи Європейської Комісії, що мають на меті ініціювати громадське обговорення та розпочати процес консультацій на європейському рівні з певної тематики (соціальна політика, єдина валюта, телекомунікації тощо). Результатом таких консультацій згодом може стати публікація офіційніших білих книг, де висновки дебатів узагальнені у формі практичних пропозицій Комісії.

Зелена скринька з підтримки виробництва сільськогосподарської продукції (в межах СОТ) – це заходи щодо підтримки сільськогосподарського виробництва, що відкривають дорогу прогресу і за умовами СОТ можна здійснювати безболісно та безмежно; до них належать: субсидії на дорадчу службу, науково-дослідні роботи, захист та розробку різних засобів захисту (наприклад від шкідників), допомогу на випадок стихійного лиха.

Інституції ЄС (EU institutions) – основні з них: Європейський Парламент (обирається народами держав-членів); Рада Європейського Союзу (представляє уряди держав-членів); Європейська Комісія (рушійна сила та виконавчий орган); Суд ЄС (забезпечує законність); Європейський Суд аудиторів (контролює управління фінансами), а також допоміжні, в тому числі *дорадчі:* Європейський соціально-економічний комітет (виражає позицію організованого громадянського суспільства з соціальних та економічних питань) і Комітет реґіонів (виражає позицію реґіональних та місцевих органів влади); *фінансові:* Європейський центральний банк (відповідає за монетарну політику та євро) та Європейський інвестиційний банк (фінансовий інструмент досягнення цілей Союзу); *і з захисту прав людини:* європейський омбудсмен (опікується скаргами громадян на інституції та органи ЄС); *інші* (наприклад Агентства ЄС), які допомагають досягненню цілей ЄС.

Ключова відмінність ЗВТ+ з ЄС від класичних зон вільної торгівлі – це поширення режиму вільної торгівлі на сектор послуг та (частково) лібералізація руху робочої сили, а також широка програма адаптації економічного і секторального законодавства України до норм та стандартів Європейського Союзу, яка дозволить усунути нетарифні бар'єри для українського експорту до внутрішнього ринку ЄС.

Комітет реґіонів (Committee of the Regions (CoR)) – це консультативний орган ЄС (створений згідно з Договором про Європейський Союз, розпочав свою діяльність 1994 р.), що висловлює думку місцевих і регіональних органів влади, та складається з представників місцевих і реґіональних органів управління, яких призначає Рада ЄС за пропозиціями країн-членів на чотирирічний термін.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) являє собою створений в 1964 р. орган Генеральної Асамблеї ООН, найважливішим завданням якого є сприяння розвитку міжнародної торгівлі.

Копенгаґенські критерії (Copenhagen criteria) – низки вимог, за якими у червні 1993 року Європейська Рада на своєму засіданні в Копенгаґені визнала право країн Центральної та Східної Європи вступати до ЄС після виконання ними трьох критеріїв: *політичного*: стабільність установ, які гарантують демократію, верховенство права, дотримання прав людини та захист прав меншин; *економічного*: дійова ринкова економіка; *«членського»*: зобов'язання, що випливають із факту вступу до ЄС, зокрема визнання його політичних, економічних та монетарних цілей.

Критерії конвергенції (зближення) (Convergence Criteria) – умови, виконання яких дає державам ЄС право приєднатися до третього етапу Економічного й монетарного союзу (ЕМС), і відповідно до Договору про ЄС складаються з *п'яти критеріїв конвергенції* (які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок), а саме: відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3 %; відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60 %; стабільність цін і сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення оцінювання; при цьому показник росту інфляції не може більш ніж на 1,5 % відсотки перевищувати відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів; довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш ніж на 2 % відсотки відповідні показники трьох найкращих (з погляду цінової стабільності) країн-членів; протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни, нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів.

Лісабонська стратегія (Lisbon Strategy) – стратегічна мета ЄС на період 2000–2010 рр., спрямована на підвищення глобальної конкурентоспроможності Союзу через економічне оновлення та поліпшення в соціальній сфері й охороні довкілля, при цьому завданням ЄС на вказане десятиліття було стати найконкурентоспроможнішою та найдинамічнішою у світі економікою, що базується на знаннях, здатна до постійного зростання, забезпечує більше кращих робочих місць та тісніше соціальне гуртування.

Митний союз (Customs Union) – це важливий складник спільного ринку (його створення стало першочерговим завданням після підписання Римського договору і завершилось 1968 р.), найголовнішими заходами якого були: скасування всіх митних зборів та обмежень між країнами-

членами; запровадження єдиного зовнішнього тарифу щодо товарів третіх країн, однакового для всієї Європейської Спільноти (прибуток від його стягнення став одним із джерел формування власних ресурсів Спільноти); спільна торговельна політика як зовнішній аспект митного союзу (на міжнародному рівні Спільнота виражає спільну позицію всіх держав-членів).

Міжнародна Асоціація розвитку (МАР) – спеціалізована установа ООН, створена в 1960 р. як філія Міжнародного банку реконструкції та розвитку і здійснює надання позик насамперед країнам, що розвиваються на дещо більш пільгових, ніж МБРР, умовах.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) – кредитний орган, що має статус спеціалізованої установи ООН; діяльність почав здійснювати з 1946 р., надаючи середньої довгострокові кредити, при цьому членство в цій організації надається тільки членам МВФ; при цьому МБРР має філії: Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація та Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, які у сукупності з МБРР іноді іменують Світовим банком.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – фінансова організація, що має статус спеціалізованої установи ООН, заснований в 1944 р. (Бреттон-Вудс, США), а операції здійснює з 1 березня 1947 року, при цьому найважливішими завданнями Фонду є сприяння розвитку валютно-фінансових відносин між країнами-членами, підтримання валютних курсів, надання кредитної допомоги з метою вирівнювання платіжних балансів.

Міжурядова конференція (Intergovernmental Conference) – це переговори між урядами країн-членів з метою внесення змін і доповнень до договорів, а ті, які мають особливе значення для процесу європейської інтеграції, тому що саме вони розробляють і ухвалюють внесення інституційних змін. Найважливіші міжурядові конференції завершилися ухваленням таких документів: *Єдиний Європейський Акт* (Париж, 1986 р.) запровадив зміни, потрібні для того, щоб спільний ринок почав функціонувати повною мірою від 1 січня 1993 року; *Маастрихтський договір* (1992 р.) – Договір про Європейський Союз готували дві окремі міжурядові конференції: на першій ішлося про економічний та монетарний союз, на другій – про політичний; *Амстердамський договір* (1997 рік). Завданням відповідної міжурядової конференції був перегляд деяких проблемних положень Маастрихтського договору та підготування до майбутнього розширення; *Ніццький договір* (2000 р.) розпланував інституційні зміни після вступу в ЄС нових членів; *Римський договір* (2004 р.) – остаточно узгоджений текст і підписаний новий Конституційний договір ЄС.

Монетарна політика (Monetary Policy) є основою економічного та монетарного (валютного) союзу (ЕМС), регулюється статтями Договором про заснування Європейської Спільноти, а процедури ухвалювання рішень в ЕМС варіюються залежно від питання: карбування монет

у країнах-членах – процедура співпраці після консультацій з Європейським центральним банком (ЄЦБ); формулювання керівних положень щодо політики обмінного курсу – Рада ухвалює рішення кваліфікованою більшістю за рекомендацією ЄЦБ або Комісії після консультації з ЄЦБ; застосування заходів, передбачених статутом Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), а також умов, за яких ЄЦБ має право стягувати штрафи – Рада вирішує кваліфікованою більшістю за рекомендацією ЄЦБ і після консультацій з Європейським Парламентом та Комісією; технічні зміни до Статуту ЄСЦБ – Рада вирішує кваліфікованою більшістю за рекомендацією ЄЦБ та після консультацій з Комісією за згоди Європейського Парламенту; обмінний курс євро відносно валют третіх країн (за межами ЄС) – Рада ухвалює одностайно за рекомендацією ЄЦБ або Комісії після консультацій з Європейським Парламентом.

Ніццький договір (Treaty of Nice) змінює окремі положення Договору про Європейський Союз, Договору про заснування Європейської Спільноти та деяких пов'язаних з ними законодавчих актів (ухвалений в грудні 2000 року на засіданні Європейської Ради в Ніці; підписаний в лютому 2001 року, набрав чинності 1 лютого 2003 року), при цьому головні зміни полягають в обмеженні складу Комісії, розширенні сфери застосування кваліфікованої більшості, визначенні нової ваги голосів у Раді міністрів, реформування процедури тіснішої співпраці, а також велику увагу приділено спрощенню договорів, розподілові повноважень, легітимізації Хартії основних прав та визначенню ролі національних парламентів, додана Декларація про майбутнє Союзу (Ніццька декларація), де визначено подальші кроки інституційної реформи.

Нова регіональна політика ЄС (або політика згуртування) у 2014–2020 рр. – це політика регіонального розвитку, спрямована на досягнення цілей стратегії економічного розвитку «Європа – 2020» з метою збільшення темпів економічного зростання та створення нових робочих місць, боротьбу зі зміненнями клімату, енергетичною залежністю та соціальними проблемами, а *пріоритетами* політики згуртування, в свою чергу, є знання та інноваційна діяльність; інформаційні та телекомунікаційні технології; зростання конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу; перехід до низьковуглецевої економіки.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – організація найбільш розвинених в економічному відношенні країн світу; створена в 1960 р. з метою координації їх економічної і соціальної політики, в той же час ОЕСР не є інтеграційним об'єднанням типу ЄС, а зосереджує свою діяльність на розробці рекомендацій країнам-учасницям за зовнішньоекономічними проблемам, істотно не зачіпаючи при цьому питання їх внутрішнього соціально-економічного розвитку.

Організаційний механізм – це своєрідна технологія, що необхідна суб'єкту для якісної реалізації запланованих заходів і досягнення

сформульованої мети; це досить складний комплекс заходів, набір процедур, правил, положень, інструкцій, спрямованих на внутрішнє впорядкування системи, тобто встановлення оптимальної пропорційності між усіма частинами та раціональне використання складових із залученням специфічного інструментарію.

Організація об'єднаних націй (ООН) – міжнародна організація, членами якої зараз є понад 190 країн, створена в 1945 р. з метою підтримки і зміцнення миру, безпеки тарозвитку міжнародного співробітництва, в тому числі в економічній сфері, при цьому низка її головних органів і спеціалізованих установ відіграють помітну роль у сучасних міжнародних економічних відносинах.

Паризький договір (Treaty of Paris) – це Договір про заснування Європейської спільноти з вугілля та сталі; перший з чотирьох основоположних договорів ЄС (разом з Римськими договорами і Договором про Європейський Союз (підписаний в Парижі 18 квітня 1951 року, набув чинності 23 липня 1952 року, втратив чинність 23 липня 2002 року).

Паризький клуб – міжурядова організація країн-кредиторів, членів МВФ, яка була утворена групою провідних промислово розвинених держав у 1961 р. з метою створення умов для запозичення у нього фінансових коштів країнами-членами МВФ у разі браку ресурсів фонду в кризових ситуаціях.

Поглиблена та всеосяжна угода про вільну торгівлю (Deep and Comprehensive Free Trade Area) між Україною та ЄС, інший варіант перекладу – *Повна та всеохоплююча угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС (ПВУВТ)* — це широкомасштабна за змістом торговельна угода, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил і 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.

Поглиблення (Deepening) – це інтеграція між державами ЄС, курс на яку закріплений в Договорі про Європейський Союз (ст. 1), як прагнення створити в Європі «дедалі міцніший союз» (an ever closer union) між народами і реалізується через митний союз, спільний ринок, єдину валюту, спільні політики тощо, при цьому поглиблення відбувається паралельно з розширенням, а часом навіть розглядається як необхідний попередній крок (зокрема, саме майбутнє розширення стало головною спонуканням до рішень про реформування основних політик Спільноти (спільної сільськогосподарської і структурної) та його інституцій).

Президентство Союзу (Presidency of the Union) – це посада президента Ради Європейського Союзу, яку держави-члени обіймають по

черзі упродовж шести місяців, тобто країни одна за одною беруть на себе клопіт організації роботи Ради, контроль за виконанням її завдань, сприяння ухваленню політичних та правових рішень посередницьку функцію між державами-членами (при цьому Президентом Ради Європейського Союзу є міністр закордонних справ країни-президента; він головує на засіданнях Ради з загальних та питань, а інші конфігурації Ради очолюють профільні міністри уряду країни-президента (наприклад, Раду з сільського господарства – міністр сільського господарства тощо), а на засіданнях Європейської Ради головує прем'єр-міністр країни-президента).

Прикордонна співпраця – специфічний різновид міжнародної інтеграційної діяльності регіонів, яка полягає у тому, що прикордонні території, наближені до ринків сусідніх країн, здійснюють тісну торгівельну, інвестиційну, культурну та науково-технічну співпрацю, і сприяє взаємному розвитку та подоланню периферійності або віддаленості прикордонних регіонів сусідніх економічних систем.

Принцип відкритості регіональної політики ЄС забезпечує прозорість і підзвітність процесу вироблення політики регіонального розвитку, особливо стосовно перерозподілу ресурсів.

Принцип децентралізації регіональної політики ЄС передбачає делегування повноважень, водночас сприяючи ефективності витрачання коштів та співпраці; передбачає участь громадян у процесі вироблення і прийняття рішень на всіх рівнях врядування, у тому числі на рівні Європейського Союзу; ухвалення рішень на тому рівні, де виникла проблема, зважаючи на збереження необхідного балансу між принципами децентралізації та самостійності (цей принцип тісно пов'язаний з принципом субсидіарності; його можна застосовувати у сферах, де завдання на регіональному рівні виконуються неефективно або зовсім не виконуються, що вимагає нагляду з вищого рівня).

Принцип залучення регіональної політики ЄС може допомогти під час планування та програмування регіонального розвитку, якщо збільшити представництво громадськості та суб'єктів господарювання в органах, що приймають рішення.

Принцип концентрації регіональної політики ЄС має три аспекти: *концентрація ресурсів* – велика частина структурних фондів зосереджена на найбідніших регіонах і країнах; *концентрація зусиль* – інвестиційні зусилля зосереджені на конкретних аспектах інноваційної діяльності, передачі інформаційних та комунікаційних технологій, розвитку людських ресурсів і бізнесу; *концентрація витрат* – на початку кожного періоду програмування, щорічне фінансування виділяється для кожної програми.

Принцип партнерства регіональної політики ЄС передбачає вироблення політики на регіональному рівні за широкої участі зацікавлених суб'єктів та осіб: повноваження та відповідальність за

програми регіонального розвитку поділені між національними та регіональними органами влади, а також між державним і громадським секторами; його можна також застосовувати до програмування та планування регіонального розвитку, оскільки ефективність программ регіонального розвитку потребує підходу «знизу – вгору».

Принцип програмування регіональної політики ЄС реалізується в тому, що політика згуртування не фінансує окремі проекти. Замість цього фінансування спрямовується на реалізацію багаторічних національних програм відповідно до пріоритетів та визначених цілей.

Принцип субсидіарності регіональної політики ЄС визначає, що ЄС не здійснюватиме жодних заходів (за винятком, звичайно, сфер виключної компетенції Спільноти), окрім випадків, коли такі заходи будуть більш ефективними, ніж заходи, що можуть бути здійснені на національному, регіональному чи місцевому рівні; передбачає самостійність та відповідальність керівництва регіонів у здійсненні своїх повноважень шляхом використання власних ресурсів та звертання за допомогою до центральної влади країни лише у тих ситуаціях, коли місцевих ресурсів недостатньо (Амстердамський договір (1997 р.) додав до Договору про заснування ЄС спеціальний Протокол про застосування принципів субсидіарності й пропорційності, в якому викладено керівні настанови щодо субсидіарності).

Рада Європейського Союзу (Council of the European Union) – це єдина інституція ЄС (Рада або Рада міністрів) – головний орган ухвалювання рішень в ЄС, до складу якого входять по одному міністрові від кожної країни Союзу (залежно від порядку денного збираються міністри закордонних справ (Рада з загальних справ та зовнішніх відносин), економіки й фінансів (Екофін), сільського господарства тощо – загалом 9 *конфігурацій* Ради).

Регіональна економічна інтеграція – це процес поступового об'єднання країн як суб'єктів господарювання, у результаті чого, формується новий цілісний господарський організм – міжнародний регіональний комплекс.

Регіоналізація – це формування простору більш високого ступеня внутрішньої взаємодії та цілісності у просторі, що їх вміщує або з декількох раніше відокремлених просторів.

Римські договори (Treaties of Rome) – це два основоположні євроінтеграційні договори, підписані в Римі 25 березня 1957 року: Договір про заснування Європейської економічної спільноти і Договір про заснування Європейської спільноти з атомної енергії. Договори підписали країни-засновниці: Бельгія, Італія, Люксембурґ, Нідерланди, Федеративна Республіка Німеччина та Франція, але після перейменування Європейської економічної спільноти на *Європейську Спільноту*, згідно з Договором про Європейський Союз, відповідний Римський договір почали називати «Договором про заснування

Європейської Спільноти», і коли говорять «Римський договір», найчастіше розуміють саме його.

Римський клуб – міжнародна громадська організація, створена в 1968 р. з метою вивчення основних аспектів розвитку людства в епоху НТР; при цьому «Клуб» зіграв важливу роль у залученні уваги світової спільноти до глобальних проблем сучасної цивілізації, породженим протиріччями суспільного розвитку, різко збільшеними масштабами впливу людини на навколишнє середовище.

Розширення (Enlargement) – це вступ нових держав до Європейського Союзу: так до шести країн-засновниць – Бельгії, Франції, Німеччини, Італії, Люксембурґу та Нідерландів, що підписали 1951 р. Паризький договір про створення Європейської спільноти з вугілля та сталі, згодом приєдналися ще двадцять дві: в 1973 р. – Данія, Ірландія таВелика Британія; в 1981 р. – Греція; в 1986 р. – Португалія й Іспанія; в 1995 р. – Австрія, Фінляндія та Швеція; в 2004 р. – Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина та Чехія; в 2008 р. – Румунія, Болгарія; в 2013 р. – Хорватія.

Світова організація торгівлі (СОТ) – це *інституційна структура* для організації виконання багатосторонніх угод і домовленостей, що містяться в додатках; вона також виконує функції організатора майбутніх торговельних переговорів та функції арбітра у врегулюванні суперечок; є спадкоємицею (з 1995 р.) Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ, створена в 1947 р.); пакет документів щодо створення СОТ включає також Генеральну угоду з торгівлі послугами (ГАТС) і Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, при цьому найбільш важливим завданням СОТ служить лібералізація світової торгівлі шляхом послідовного скорочення рівня імпортних мит та усунення різних нетарифних бар'єрів.

Скриньки з підтримки виробництва сільськогосподарської продукції (в межах СОТ) – це заходи щодо підтримки сільськогосподарського виробництва, які умовно поділяються на три категорії: жовта, блакитна і зелена.

Спільна промислова стратегія ЄС – базується на трьох *принципах*: постійному звертанні до всіх спільних політик, що стосуються промислової діяльності, зокрема до політики охорони довкілля; поліпшеному доступі підприємств Спільноти до зовнішніх ринків і до заходів, що спрямовані проти нечесної торговельної практики та сприяють міжнародній промисловій співпраці; позитивному і послідовному пристосуванні до змін у промисловості, а також передбачає програму дій ЄС з посилення конкурентності європейської промисловості, основними *напрямами дій* якої є: стимулювання нематеріального інвестування, наприклад, скористання конкурентними перевагами, пов'язаними з кращою охороною довкілля; розвиток промислової співпраці; забезпечення чесної конкуренції та модернізація ролі державної влади,

що позбавляє підприємства від зайвого бюрократичного навантаження; досягнення спільної політики в секторі комерційних послуг, який є чинником, що сприяє конкурентоздатності європейської промисловості та створенню робочих місць.

Спільна сільськогосподарська політика (ССП) (Common Agricultural Policy, CAP) – одна з найважливіших і найвитратніших сфер діяльності ЄС (понад 40 % бюджету); належить до виняткових повноважень Спільноти; рішення ухвалюються кваліфікованою більшістю голосів Ради після консультацій у Європейському Парламенті; головні завдання ССП – забезпечити фермерам прийнятний рівень життя, а споживачам – якісні харчові продукти за справедливими цінами, зокрема шляхом організації спільного ринку сільгосппродукції та застосування принципів єдиних цін, фінансової солідарності й переваги Спільноті.

Спільна транспортна політика (СТП) (Common transport policy) – покликана виробити спільні правила щодо руху міжнародного транспорту, маршрут якого починається чи закінчується на території держав-членів або перетинає її, а також визначає *напрями* спільної діяльності ЄС у транспортній сфері, найважливішими з яких стали: підвищення конкурентоспроможності транспорту та ефективності перевезень; лібералізація ринку перевезень; розвиток транс'європейських мереж; запровадження інтегрованих транспортних систем та транспортної логістики; покращення умов праці транспортників; покращення якості транспортних послуг; гарантування безпеки на усіх видах транспорту; охорона довкілля.

Спільна енергетична політика (СЕП) (Common energetical policy) – це політика Євроспільноти, спрямована спочатку (з 1974 р.) на зменшення своєї залежності від імпортної сирої нафти та нафтопродуктів, а пізніше – на реалізацію заходів у двох *напрямах*: забезпечення функціонування міжнародного енергетичного ринку; підвищення безпеки енергопостачання за рахунок гарантованого постачання відносно дешевих і безпечних (зі стратегічного й екологічного поглядів) енергоресурсів у держави Союзу, а також – на реалізацію *енергетичної стратегії ЄС від 2010 р.*, яка має такі *пріоритети*: енергозбереження; всеєвропейський енергетичний ринок, який до 2015 р. повинен охоплювати всі країни ЄС; «один голос» ЄС на міжнародній арені; лідерство в енергетичних технологіях та інноваціях; проведення реформ у ціноутворенні, підключення споживачів до мереж та прозорому нарахуванню вартості послуг; протягом наступного десятиліття ЄС планує зменшити викиди парникових газів на 20 %, збільшити частку поновлювальної енергії на 20 % та на 20 % підвищити енергоефективність.

Спільна стратегія (Common Strategy) – новий інструмент, запроваджений у межах спільної зовнішньої та безпекової політики (СЗБП) Амстердамським договором. Відповідно до нової ст. 13 Договору про Європейський Союз, Європейська Рада визначає принципи

і загальні напрямки СЗБП та вирішує, які спільні стратегії має запровадити Союз у сферах важливих спільних інтересів. Конкретно спільна стратегія визначає завдання, терміни виконання та ресурси, які потрібно задіяти Союзу і країнам-членам. Реалізацією спільних стратегій опікується Рада, зокрема шляхом ухвалення спільних дій та спільних позицій. У 1999 р. Європейська Рада ухвалила перші дві спільні стратегії ЄС – стосовно Росії (червень) і стосовно України (грудень).

Спільна торговельна політика (Common commercial policy) – сукупність рішень та заходів, які приймають інституції ЄС з метою регулювання торгівлі з третіми країнами, в межах країни Спільноти утворили митний союз зі спільними принципами щодо зміни тарифних ставок, укладення тарифних і торговельних угод з третіми країнами, імпортної та експортної політик тощо, при цьому основні *правила СТП* стосуються забезпечення функціонування митного союзу і спільного ринку; захисту глобальних інтересів ЄС у світовій торгівлі, що забезпечується через субсидування експорту та квотування імпорту; підвищення ролі ЄС у світовій торгівлі.

Стратегія «Європа – 2020» – це стратегія соціально-економічного розвитку Європейського Союзу на період 2011–2020 рр., яка встановлює бачення соціальної ринкової економіки Європи XXI-ого ст., визначає рівень розвитку, який ЄС хоче досягти до 2020 р. пропонує три взаємопосилюючі *пріоритети*: *розумне зростання* – зростання економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях; *стале зростання* – сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки; *всеохоплююче зростання* – стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що сприятиме соціальній та територіальній згуртованості.

Субсидіарність (Subsidiarity) – це один з основоположних принципів Європейського Союзу, згідно з яким Спільнота вдається до будь-яких заходів лише в тому разі, якщо вони ефективніші за відповідні заходи на національному, регіональному або місцевому рівнях (виняток становлять сфери виняткової компетенції Спільноти), і означає постійне оцінювання обґрунтованості дій ЄС з погляду наявних можливостей на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Суд Європейських Спільнот (Court of Justice of the European Communities) – одна з п'яти офіційних інституцій Європейського Союзу, найвищий суд ЄС, рішення якого не оскаржуються і який виконує дві основні *функції*: перевіряє на відповідність договорам документи, видані європейськими інституціями та урядами; тлумачить право Спільноти на запит національних судів.

Східне партнерство (Eastern Partnership) – політика країн ЄС, яка доповнює Європейську політику сусідства і націлена на покращення політичних та торгівельних відносини між ЄС і з кожною з країн-учасниць ініціативи – Вірменією, Азербайджаном, Білоруссю, Грузією, Молдовою та Україною.

Транскордонне співробітництво – це будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між терторіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох Договірних Сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей межах компетенції територіальних общин або властей, визначеної внутрішнім законодавством.

Угода про асоціацію України з ЄС – Угода про асоціацію з Європейським Союзом України, зміст якої розроблено конкретно для України і яка має замінити Угоди про партнерство та співробітництво. Цей документ дає змогу перейти від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції.

Чотири свободи (Four freedoms) – сформульовані в Римському договорі 1957 р. характеристики єдиного ринку і засади дедалі тіснішого союзу між державами Європи: вільний рух людей, капіталів, товарів і послуг.

ДОДАТКИ

Додаток А

Особливості зон інтеграційної активності міст

Зона	Характеристика	Пріоритетні заходи
1	2	3
Депресивна	1) неготовність як міста, так і регіону до співпраці в системі міжнародної інтеграції; 2) включеність окремих суб'єктів господарювання, інституцій, виробничих комплексів до економічної інтеграції є замалою з причин невідповідності умовам конкурентних переваг, неефективних дій; 3) найнижчий рівень економічного потенціалу	1) галузеві відділи з питань інтеграції мають зібрати інформацію щодо конкурентних переваг товаровиробників і суб'єктів інфраструктури міста; 2) на основі порівняння інформації від різних підприємств віднайти можливі схеми кооперування чи спеціалізації в межах регіону; 3) визначити можливі дії щодо стимулювання виробництва та співпраці – кредити, спрощене оподаткування, участь держави у проектах тощо; 4) створити умови для активізації підприємницької діяльності; 5) ліквідувати диспропорції та нерівномірності у розвитку урбанізації міст
Відстала	1) низький рівень до співпраці в системі міжнародної інтеграції; 2) не високий рівень економічного потенціалу; 3) як правило, монофункціональність міста; 4) залежність від вузької спеціалізації	1) розробити комплекс заходів щодо покращення транспортної і виробничої інфраструктури та спеціалізовані програми; 2) для прикордонних міст – взаємодія з іноземними прикордонними містами, що надасть змогу підняти економічний потенціал не тільки за власний, а й за зовнішній рахунок за допомогою спільних програм та міжнародної технічної допомоги і спільних проектів
Гармонійна	1) оптимальний рівень до співпраці в системі міжнародної інтеграції; 2) високий рівень економічного потенціалу та зовнішньоекономічних зв'язків	1) потребує розробити комплекс заходів для досягнення рівня (флагманської та зони потрібної стабілізації), але поступово витримуючи свої економічні позиції, спеціалізацію, покращення інфраструктури: транспортної, ринкової і виробничої
Флагманська	1) середній рівень у системі міжнародної інтеграції (завдяки неоднорідності розвитку);	1) проаналізувати основну спеціалізацію міста та розробити програму для впровадження додаткових професійних напрямів діяльності населення, що надасть змогу переорієнтувати частину

Закінчення додатка. А

1	2	3
	2) високий рівень економічного потенціалу та зовнішньоекономічних зв'язків	населення на інші економічні та соціальні галузі у сфері виробництва товарів і послуг та, таким чином, спровокувати корисну міграцію спеціалістів як до міста і регіону, так і навпаки; 2) утворити нові фінансові, інформаційні, технологічні центри, при цьому виключаючи агресивну конкуренцію між містами, які на цьому спеціалізуються
Потрібної стабілізації	1) оптимальний рівень до співпраці в системі міжнародної інтеграції, але неприємний до внутрішньої інтеграції та кооперації; 2) високий рівень економічного потенціалу; 3) наявність зовнішньоекономічних зв'язків	1) дії з метою підтягування решти міст і регіону в цілому до свого рівня; 2) перенаправляти частину власних інвестицій з великого конгломерату до менших міст свого регіону, а також частину іноземних інвестицій; 3) понизити агресивну конкуренцію між великими містами; 4) розробити програму з регулювання населення великих міст

Додаток Б

Суть домовленостей і угод Уругвайського раунду

Питання	Суть угоди чи домовленості
1	2
Торгові бар'єри	
Митні тарифи	Протокол до ГАТТ-1994 передбачає зниження середнього рівня мит на промислові товари на 38 % протягом 5 років, скасування мит за 11 групами товарів, збільшення частки пов'язаних мит від 2 до 97 % в промислово розвинених країнах і до 91 % в що розвиваються. Однак, за наявними оцінками, після реалізації тарифних домовленостей від 30 до 50 % всіх ставок мит у США, ЄС, Японії та Канаді будуть мати висоту 5 % і вище і тільки від 37 до 48 % всіх ввезених товарів не обкладатимуться митом. Максимальні ставки на окремі товари в цих країнах будуть досягати 70–120 %. Інакше кажучи, зберігається досить високий тарифний протекціонізм і після Уругвайського раунду (УР)
Нетарифні заходи (НТЗ)	Домовленість про відмову від застосування НТЗ так званої «сірої зони» (заходи, нерегульовані ГАТТ, серед них «добровільні» обмеження експорту, угоди про впорядкування збуту). Більш жорстке застосування положень ст. XI ГАТТ, новий кодекс за правилами імпортного ліцензування. Перерахунок нетарифних заходів, що застосовуються в сільськогосподарській торгівлі, в так званий «тарифний еквівалент» та їх скорочення протягом 6 років на 36 %. Характерно, що тарифні еквіваленти в США, ЄС, Японії та Канаді становлять 450, 280, 552 і 171 % відповідно. У цілому, домовленості Уругвайського раунду не передбачають зниження конкретних нетарифних заходів на основі тарифних позицій, як у випадку ставок мит, а встановлюють більш жорсткі правила щодо нетарифних заходів. Уважне вивчення правил і положень нових Угод та вже вживаних положень і прецедентів ГАТТ говорить про те, що багато нетарифних обмежень зберегли право на життя
Торгові бар'єри за окремими групами товарів	
Товари, вироблені на основі природних ресурсів	Зниження мит і збільшення частки пов'язаних мит. Частка неоподатковуваного імпорту за цією групою.товарів складає в США, ЄС, Японії і Канаді близько 60 % товарних позицій
Тропічні товари	Зниження максимальних тарифних ставок і збільшення частки пов'язаних тарифів у Канаді, ЄС, Японії та США складе 74, 50, 40, 73 % за сільгосппродуктами і 13, 57, 78, 53 % за сировинними товарами відповідно
Текстильні вироби та одяг	*Угоди по текстилю й одягу*. Поступове, в чотири етапи (розтягнутих на 10 років) скасування Угоди щодо виробів з різних видів волокон (Multi-Fiber Arrangement-MFA) і застосування на цій ділянці положень і дисципліни ГАТТ. Обмеження, що діють в межах MFA, повинні бути повністю скасовані до кінця цього терміну. Однак середні ставки мит на ці товари залишаться високими. У Канаді, ЄС, США та Японії середні

Продовження додатка. Б

1	2
	мита складають 9,4; 7,8; 14,9 % відсотків при дуже високих ставках мит на окремі товари. При цьому імпортні квоти не повинні більше використовувати в торгівлі текстильними товарами
Сільськогосподарські товари	*Угода щодо сільського господарства* спрямована на те, щоб поширити на цю ділянку світової торгівлі дію основних положень ГАТТ. Угода передбачає переведення всіх заходів, що обмежують імпорт с/г товарів, у тарифний еквівалент за спеціально розробленою методикою і поступове зниження тарифів у середньому на 36 % за 6 років. Другий елемент угоди – зниження прямої державної внутрішньої підтримки сільського господарства. За 1995–2000 рр. державна підтримка с/г в США, ЄС, Японії та Канаді повинна знизитися з 143 млрд дол. США до 117 млрд дол. США. Для розрахунку цього процесу використовується складна методологія переведення всіх форм підтримки в так званий агрегований показник підтримки (АПП). Експортні субсидії повинні бути скорочені за 6 років на 36 % у розрахунку на бюджетні асигнування і на 21 % у розрахунку на кількість субсидованого експорту. Іншими словами, реалізація угоди щодо сільського господарства зберігає досить високий рівень аграрного протекціонізму, особливо щодо с/г продуктів помірної зони, і забезпечує збереження високого рівня внутрішньої державної підтримки сільського господарства
Зміцнення і розвиток системи ГАТТ-1994	*Угода про створення СОТ* включає ГАТТ як головну складову частину правової основи, регулюючої міжнародну торгівлю товарами в межах нової торгової організації. Одночасно угоди і домовленості УР істотно зміцнюють ГАТТ. Угоди про захисні заходи, субсидії та компенсаційні мита, антидемпінг та інші угоди, які розвивають положення ГАТТ. Ці та інші угоди стають інтегральною частиною ГАТТ. Разом з рядом інших домовленостей вони створюють нову ГАТТ-1994, відмінну в правовому відношенні від колишньої ГАТТ, що отримала назву ГАТТ-1947. Важлива відмінність ГАТТ-1994 від ГАТТ-1947 полягає в тому, що країни, які приймають зобов'язання ГАТТ-1994, повинні привести своє національне законодавство, що регулює зовнішню торгівлю, у повну відповідність з ГАТТ-1994 (ГАТТ-1947 вимагала зблизити його в максимально можливій мірі)
Субсидії і компенсаційні мита	*Угода про субсидії і компенсаційні заходи* стає інтегральною складовою частиною ГАТТ. Містить визначення терміна «субсидія», досягнуте консенсусом. Угода визначає ті види субсидій, які повинні бути заборонені (експортні субсидії та субсидії для національних товарів, що захищають їх на національних ринках); субсидії, які дозволені або можуть бути застосовані за умови, що вони не порушують торговельні інтереси інших країн. Ця угода містить спеціальне положення для країн перехідного періоду
Застосування статті VI ГАТТ (Антидемпінговий кодекс)	*Антидемпінговий кодекс* передбачає уточнення процедур розрахунку розміру демпінгу і зміцнення процедур антидемпінгових заходів, встановлення факту збитків від демпінгу та механізму врегулювання суперечок, введення поняття мінімальної шкоди, при

Продовження додатка. Б

1	2
	якому антидемпінгові заходи не будуть застосовуватися. Угода передбачає автоматичне скасування антидемпінгового мита протягом 5 років з моменту її введення
Правила походження товарів	Угода, що зобов'язує країни-учасниці гармонізувати національні правила походження товарів і застосовувати їх таким чином, щоб не створювати додаткових перешкод для міжнародної торгівлі. Передбачає продовження переговорів у цій області
Санітарні та фітосанітарні заходи	*Угода про санітарні та фітосанітарні заходи* визнає право вводити ці заходи, але вимагає гармонізації таких національних заходів, застосування їх на недискримінаційній основі (національний режим) і здійснення таким шляхом, щоб вони не створювали додаткових перешкод для міжнародної торгівлі
Технічні бар'єри в торгівлі	Нова, більш чітка редакція *Угоди про технічні бар'єри в торгівлі* 1979 року
Торговельні аспекти інвестиційної політики	*Угода про торговельні аспекти інвестиційної політики* забороняє застосування заходів інвестиційної політики, які суперечать статті III ГАТТ (національний режим) і статті XI. Угода містить приблизний, відкритий перелік таких заходів.
Захисні заходи	*Угода про захисні заходи* встановлює порядок введення захисних заходів на підставі ст. XIX ГАТТ, визначає тимчасові межі застосування цих заходів (не більше 8 років), забороняє застосування захисних заходів, які не регулюються правилами ГАТТ (заходи сірої зони) і вимагає їх усунення протягом 4-х років
Нові питання: Міжнародна торгівля послугами	*Генеральна Угода з торгівлі послугами (ГАТС)* – самостійна угода, що створює багатосторонній механізм, що визначає правила міжнародної торгівлі послугами. Містить три частини. У першій викладаються визначення торгівлі та постачання послуг і визначається, що сфера дії угоди поширюється як на транскордонний рух послуг, так і на їх постачання та споживання в межах національних територій країн-учасниць. Крім того, угода визначає принципи використання національного режиму та режиму найбільшого сприяння у сфері торгівлі послугами. Друга і третя частини угоди – додатки про спеціальний статус окремих видів послуг і списки початкових взаємних поступок щодо доступу на ринки послуг
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності	*Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС)* – самостійна угода, що входить у правову систему СОТ. Угода ТРІПС встановлює правила застосування національного режиму та режиму НС. В угоді також містяться конкретні положення щодо авторських прав, торгових знаків, географічних зазначень, промислових зразків, топології інтегральних схем, торгових секретів, «ноу-хау». Положення угоди визначають заходи, які повинні вжити митні органи для запобігання ввезення товарів з підробленими товарними знаками і самих підроблених товарів

Закінчення додатка. Б

1	2
Новий інституційний механізм СОТ	Угода про СОТ створює *єдиний інституційний і організаційний механізм* для реалізації всіх угод та домовленостей УР. Угода визначає головні функції СОТ, встановлює її міждержавні органи. СОТ у своїй діяльності буде застосовувати практику ГАТТ, рішення, процедури та методи прийняття рішення, що встановилися в ГАТТ. СОТ не застосовуватиме будь-яких дій або санкцій відносно країн, що порушують угоду (ГАТТ-1994, ГАТС або ТРІПС), але може дозволяти постраждалим країнам не застосовувати режим найбільшого сприяння до порушників. Членом СОТ може стати країна, яка приєдналася до всіх договорів та домовленостей УР. У межах СОТ діють загальні для всіх угоди, єдина система врегулювання СОТ суперечок і механізм огляду торгової політики окремих країн-учасниць

Додаток В

Основні напрями багатосторонніх переговорів «Раунду розвитку» (визначені Декларацією IV Конференції міністрів СОТ у Катарі)

Питання переговорів	Предмет обговорення та досягнуті домовленості	Терміни
1	2	3
Сільське господарство	Переговори з питань сільського господарства відбуваються відповідно до ст. 20 Угоди про сільське господарство. Декларація IV Конференції міністрів СОТ у Катарі підтвердила довгострокову ціль, вже узгоджену в Угоді – запровадити справедливу та ринково-орієнтовану торговельну систему через реалізацію Програми реформи. Програма містить посилені правила, а також чітко визначені зобов'язання щодо державної підтримки та захисту сільського господарства. Мета полягає в усу-ненні обмежень, викривлень на світових сільськогоспо-дарських ринках і запобіганні їх появі в майбутньому. Уряди країн-членів СОТ взяли на себе зобов'язання провести всеохоплюючі переговори стосовно: – доступу до ринку: про суттєві скорочення тарифів; – експортних субсидій: про поступове скорочення всіх форм експортних субсидій; – внутрішньої підтримки: про суттєві скорочення тих видів підтримки, що спотворюють торгівлю. Особлива увага буде приділена неторговельним аспектам, таким як захист довкілля, продовольча безпека, розвиток сільських районів тощо	Початок переговорів – 2000 рік Розробка та можливі формулювання зобов'язань країн – до 31.03.2003 року Розширені проекти зобов'язань країн – до V Конференції міністрів у 2003 р. (Мехіко) Завершення переговорів – 01.01.2005 року
Доступ до ринку несільсько-господарських товарів	Досягнуті домовленості про початок переговорів про зменшення тарифів на всі несільськогосподарські товари. Метою є зменшення або усунення тарифів, включаючи скорочення чи усунення тарифних піків, високих тарифів і тарифної ескалації, а також нетарифних бар'єрів – зокрема, стосовно товарів, в експорті яких зацікавлені країни, що розвиваються. На початку переговорів учасники мають домовитися про правила зниження тарифів (на Токійському раунді учасники використовували узгоджену математичну формулу зменшення тарифів; на Уругвайському – домовилися знижувати тарифи на потоварній основі)	Початок переговорів – 01.01.2002 р. Розширений огляд– V Конференція міністрів у 2003р. (Мехіко). Завершення – 01.01.2005 р.
Послуги	Переговори стосовно торгівлі послугами відбуваються в межах діяльності Ради з торгівлі послугами. Відповідно до Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), члени СОТ зобов'язані провести переговори з визначених питань і перейти до наступних раундів переговорів з метою подальшої лібералізації торгівлі послугами. У березні 2001року	Початок переговорів – 2000 рік Розширений огляд– V Конференція міністрів у 2003 р.

Продовження додатка. В

1	2	3
	Рада з торгівлі послугами запровадила методологію і процедури проведення зазначених переговорів. Схвалені результати роботи, підтверджена методологія, процедури і окремі ключові аспекти проведення переговорів	(Мехіко) Завершення– 01.01.2005 року
Правила СОТ стосовно антидемпінгу та субсидій	Міністри домовилися провести переговори стосовно угод про антидемпінг (ст. VI ГАТТ) і субсидії. Метою переговорів має бути уточнення та покращання правил з одночасним збереженням базових засад, концепцій і принципів угод, а також урахування потреб країн, що розвиваються, та найменш розвинутих країн	
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС)	*ТРІПС та охорона здоров'я.* Акцентовано увагу на важливості впровадження Угоди ТРІПС таким чином, щоб це сприяло охороні здоров'я шляхом як спрощення доступу до існуючих лікарських засобів, так і створення нових. Визначено, що: –Рада ТРІПС повинна знайти рішення проблем, що можуть постати при застосуванні обов'язкового ліцензування перед країнами, які мають незначні чи зовсім не мають можливостей виробляти фармацевтичні препарати; –для найменш розвинутих країн термін застосування ними правил патентування фармацевтичних препаратів подовжено до 01.01.2016р. *Система реєстрації географічних позначень.* Географічні позначення містять назви місць, що ідентифікують товари з особливими характеристиками, які визначаються місцем їх походження. Рада СОТ з ТРІПС вже почала роботу над багатосторонньою системою реєстрації географічних позначень для виногорілчаних виробів	Переговори з цього питання мають закінчилися до V Конференції міністрів у 2003 р. (Мехіко)
Зв'язок між торгівлею та інвестиціями	*Перегляд положень ТРІПС.* Рада з ТРІПС почала розглядати питання стосовно патентоздатності або непатентоздатності винаходів у сфері рослинництва та тваринництва, а також питання захисту видів рослин. Відповідно до Декларації IV Конференції міністрів СОТ у Катарі, Рада з ТРІПС повинна розглянути також питання взаємозв'язку між Угодою ТРІПС і Конвенцією ООН щодо біологічного розмаїття, захисту традиційних знань та фольклору тощо. До початку переговорів Робоча група має зосередити свою діяльність на: – визначенні питань для переговорів; – вивченні проблем забезпечення прозорості, недискримінації; – підготовці договірних зобов'язань;	Початок переговорів з цього питання — після V Конференції міністрів у 2003 р. (Мехіко)

Закінчення додатка. В

1	2	3
	– визначенні винятків у зв'язку з платіжним балансом; – врегулюванні спорів тощо.	
Зв'язок між торгівлею і конкурентною політикою	До початку переговорів Робоча група має зосередити свою діяльність на визначенні: – основних принципів, включаючи прозорість, недискримінацію і справедливі процедури; – шляхів добровільного співробітництва членів СОТ у сфері конкурентної політики; – напрямів підтримки та поступового зміцнення конкуренції в країнах, що розвиваються.	Початок переговорів з цього питання — після V Конференції міністрів у 2003 р. (Мехіко)

Додаток Г

Умови вступу України до СОТ: можливості та загрози

№ п/п	Можливості	№ п/п	Загрози
1	2	3	4
	І. Геополітичні та геоекономічні аспекти		
1	Членство в СОТ стало практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, котра прагне інтегруватися у світове господарство. Приєднання України до СОТ розглядалося українськими урядами (з проголошення незалежності) як закономірний крок і обіцяло такі **потенційні вигоди** для України: - отримання у відносинах зі всіма країнами-членами СОТ режиму найбільшого сприяння (most favorite nation); - вихід у міжнародний правовий простір і захист вітчизняних виробників за правилами СОТ; - доступ до механізму розв'язання торгових суперечок у межах СОТ; - приведення українського законодавства і практики зовнішньоторговельної діяльності у відповідність із міжнародними правилами регулювання торгівлі; - безпосередня участь у подальшій розробці норм, що регулюють міжнародну торгівлю; - розширення доступу вітчизняних підприємств до зовнішніх ринків унаслідок створення більш сприятливих умов для інвестиційної співпраці	**1**	Сьогодні в умовах приєднання до СОТ різних країн світу спостерігаються значні відмінності, а саме: - *розвинуті країни* здійснюють державну підтримку важливих для економічної безпеки галузей, у той же час, забороняє це новим членам СОТ. Розвинуті країни розширюють сферу свого впливу через СОТ, дбаючи про свої інтереси та лише обмеженою мірою поступаються ними на користь менш розвинутих країн; - *країни, що розвиваються* (а це більшість членів СОТ), стають обмеженими у своїх інструментах реалізації економічної політики забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Вступ України до СОТ у травні 2008 року значною мірою був продиктований *«політичною доцільністю»*, намаганням випередити Росію при інтеграції в СОТ і одержати додаткові переваги на переговорах із визначення ціни на паливно-енергетичні ресурси (зокрема, на газ). Як наслідок, урядом України за період з 2005–2007 рр. було підписано цілу низку угод із СОТ, які мають ***асиметричний*** характер: - значно *нижчі ставки імпортних мит* на більшість інших товарів, ніж ті, що діють у країнах-засновниках і більшості країн-членів СОТ; - передбачають *нульові ставки ввізних мит* на 10 % тарифних ліній сільськогосподарської продукції і на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту); - скасовують і забороняють впроваджувати в подальшому

Продовження додатка Г

1	2	3	4
			кількісні обмеження на імпорт або *інші нетарифні заходи*: ліцензування, заборони, дозволи, вимоги попереднього санкціонування та інші обмеження з таким ефектом, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ. Ліцензування імпорту здійснюється згідно з відповідною угодою СОТ за принципом недопущення обмеженьна торгівлю; - *забороняють* Україні як новому члену СОТ *низку заходів державної підтримки внутрішнього виробника* (але такі заходи широко використовуються країнами-засновниками СОТ для підтримки своїх товаровиробників). Умови вступу України в СОТ призвели сьогодні до загального послаблення захищеності національної економіки, а також скорочення можливостей для здійснення диференційованої промислової політики шляхом застосування традиційних заходів підтримки вітчизняного виробника
II. Торгівля товарами, в тому числі інвестиційними			
1	**Асиметричність у рівні тарифного захисту внутрішніх ринків**, яка широко використовується країнами-засновниками СОТ відносно до умов вступу нових членів (таких як Україна). Така несиметричність, хоча здається несправедливою, пояснюється паритетністю вигод (за впливом на суспільний добробут), які отримають обидві сторони від взаємних поступок. Наприклад, несиметричність у захисті внутрішніх ринків України і ЄС пояснюється тим, що: - Україна полегшує собі доступ на загальний споживчий ринок ЄС, обсяг і дохід за рівнем ВВП на душу населення якого в 11 разів перевищують її власний;	**1**	Як свідчить світова практика, скористатись перевагами від асиметрії, ***які одержує менша країна*** у рівні тарифного захисту з потужними інтеграційними об’єднаннями, практично неможливо, оскільки *в більшості випадків рівень технологічного оснащення та інституційні чинники не дають змоги це зробити*. Як наслідок, вказана асиметричність у поступках спрацьовує *проти менш розвинених країн*. Так, у період 1994–2005 рр. найбільш виражене зниження середньоарифметичних рівнів імпортних тарифів мало місце між розвиненими країнами (на 52,3 %), за якими йшла тарифна лібералізація імпорту з розвинених країн

Продовження додатка Г

1	2	3	4
	- переваги, які отримують країни ЄС від полегшення доступу на внутрішній ринок України, виглядають набагато скромнішими. ***Переваги, які одержує менша країна (і за розміром споживчого ринку, і за купівельною спроможністю) від асиметрії*** у рівні тарифного захисту з потужними інтеграційними об'єднаннями, спрацьовують *лише тоді, коли вона може скористатися перевагами від економії на масштабах*		у країни, що розвиваються (51,2 %) та торгівлі між країнами, що розвиваються (50,6 %), а у зворотньому напряму 33,7 %, тобто *лібералізація імпорту з країн, що розвиваються, до розвинених країн* суттєво відставала. Для країн, що розвиваються, ***найбільш істотною асиметрія*** має місце *саме* вобластях *їхньої експортної спеціалізації:* – *в імпорті виробів трудомісткої промисловості* темпи лібералізації ринків країн, що розвиваються, випереджали темпи лібералізації ринків розвинених країн. Якщо тарифи на ввезення цих товарів із розвинених країн до тих, що розвиваються, знизилися на **54,2 %,** то у зворотному напрямі (тобто до розвинених країн – всього на **27,2 %**). При цьому темп відкриття ринків у торгівлі між розвиненими країнами склав 47,2 %; – *у торгівлі сільськогосподарською продукцією темпи* тарифної лібералізації імпорту з розвинених країн у країни, що розвиваються, склали 21,9 %, а у зворотному напрямі – **всього 2,9 %, тобто у 7,5 разів менше** (за зростання тарифних ставок уторгівлі між розвиненими країнами на 2,0 %). ***Це відображає практичну відсутність заходів із тарифної лібералізації імпорту сільськогосподарською продукцією у розвинених країнах***. У результаті зі вступом України до СОТ з боку розвинених країн (перш за все, ЄС) спостерігається експансія імпорту після лібералізації умов доступу на внутрішній ринок
2	Тільки у СОТ є ***зв'язані (максимальні) рівні тарифів***, а також *система вирішення торгівельних суперечок*, які страхують від руйнівних торгівельних воєн. Сьогодні обкладення товарів *ввізним митом* під час ввезення на митну	**2**	На кінець 2012 р. ***Середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня*** за всіма тарифами складає **6,28 %** (проти 10,47 % до вступу у СОТ), у тому числі *за сільськогосподарськими товарами* – **11,16 %** (проти 19,71 %), *за*

Продовження додатка Г

<table>
<tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th></tr>
<tr>
<td></td>
<td>територію України здійснюється за Законом України від 05.02.92 № 2097-XII «Про Єдиний митний тариф» за ставками, що не суперечать додатку I до Протоколу, ратифікованого Законом України від 10.04.08 № 250 «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до СОТ».
Але ще до офіційного приєднання до СОТ з метою прискорення переговорного процесу (!) Україна взяла зобов’язання щодо приєднання до 16 секторальних угод:
<table>
<tr><th>Назва угоди</th><th>Рік</th><th>Ставка (%)</th></tr>
<tr><td>1. Хімічна гармонізація</td><td>2004</td><td>5,5 – 6,5</td></tr>
<tr><td>2. Сталь</td><td>2004</td><td>0</td></tr>
<tr><td>3. Іграшки</td><td>2004</td><td>0</td></tr>
<tr><td>4. Деревина</td><td>2004</td><td>0</td></tr>
<tr><td>5. Текстиль та одяг</td><td>2004</td><td>0 – 17,5</td></tr>
<tr><td>6. Кольорові метали</td><td>2004</td><td>0</td></tr>
<tr><td>7. Фармацевтичні препарати</td><td>2004</td><td>0</td></tr>
<tr><td>8. Папір</td><td>2005</td><td>0</td></tr>
<tr><td>9. Сільськогосподарська техніка</td><td>2005</td><td>0</td></tr>
<tr><td>10. Меблі</td><td>2005</td><td>0</td></tr>
<tr><td>11. Інформаційні технології</td><td>2004</td><td>0</td></tr>
<tr><td>12. Наукове обладнання</td><td>2006</td><td>0</td></tr>
<tr><td>13. Будівельна техніка</td><td>2006</td><td>0</td></tr>
<tr><td>14. Медичне обладнання</td><td>2006</td><td>0</td></tr>
<tr><td>15. Цивільна авіація</td><td>2010</td><td>0</td></tr>
<tr><td>16. Дистильовані спирти</td><td>2011</td><td>0</td></tr>
</table>
Законом України від 10.04.08 № 250 було передбачено щорічне зниження ставок ввізного мита на окремі товари відповідно до міжнародних тарифних зобов’язань України в умовах членства у СОТ до 2013 року. Протягом вказаного «перехідного періоду» Україна мала можливість провести технічне переоснащення галузей із метою</td>
<td></td>
<td>промисловими товарами – 4,85 % (проти 8,29 %).
З 2013 р. середньозважена ставка митного тарифу складе 5,09 % (проти 7,77 % до вступу у СОТ), у тому числі для сільськогосподарських продуктів – 10,07 % (проти 21,1 %) і для промислових товарів – 4,77 % (проти 6,7 %)
Менші ставки порівняно з рівнями, визначеними домовленостями України перед СОТ, встановлені на: хімічні продукти, миючі засоби, добрива, фототовари; машини та побутову техніку; пластикові та гумові вироби; сіль, руди, шлаки, нафтопродукти; живі тварини, м’ясо, рибу та молоко; овочі, каву, чай, зернові, борошно; автотранспорт та інші засоби; текстиль та вироби з нього; метали та вироби з них. У Митному тарифі України нараховується 2615 товарних підкатегорій (23,6 % від загальної кількості десяти-значних товарних кодів тарифу), на які встановлені менші ставки ввізного мита, ніж відповідні рівні, що визначені додаткоМ1 до Протоколу про вступ України до СОТ:
- 378 (14,4 %) товарні коди, що класифікуються у 1–24 групах згідно з УКТЗЕД. Серед них товарні коди, за якими класифікуються тварини для зоопарків, племінні тварини, риба, жири, продукція з тропічних плодів тощо;
– 2 237 (85,6 %) товарні коди, що класифікуються у 25–97 групах УКТЗЕД. Серед них понад 200 товарних підкатегорій, за якими класифікуються товари, що призначені для складання транспортних засобів.
Зниження тарифного захисту відбувається не шляхом запровадження нульових ставок ввізних мит, а за рахунок зменшення кількості тарифних піків, тобто ставок ввізного мита, що перевищують середнє або граничне значення.</td>
</tr>
</table>

Продовження додатка Г

1	2	3	4
	підвищення конкурентоспроможності товарної продукції, яку вони випускають		Максимальні зв'язані ставки встановлені: для цукру – 50 %, для соняшникової олії– 30 %, для промислових товарів –25 % **Тарифний захист внутрішнього ринку України після вступу до СОТ перебуває на значно нижчому рівні, ніж у більшості її торговельних партнерів.** Як наслідок цієї асиметрії відбувається експансія імпорту за цілою низкою товарів, що призводить до погіршення умов для вітчизняних виробників цих товарів
3	У системі СОТ існує група ***«надзвичайних заходів» захисту***, яка складається в основному з: - механізму перегляду зобов'язань відповідно до ст. XXVIII ГАТТ/СОТ; - антидемпінгових і компенсаційних захисних заходів; - спеціальних та загальних захисних заходів. Відповідне законодавство України, гармонізоване із законодавством СОТ, представлене такими Законами: - «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»; - «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту»; - «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну». Щодо застосування *механізму перегляду зобов'язань*, то формулювання 28-ої статті ГАТТ/СОТ, зокрема, включає таке формулювання: «При визначенні … чи сторона-заявник безпідставно не запропонувала адекватну компенсацію, зрозуміло, що СТОРОНИ повинні належним чином *взяти до уваги особливе положення сторони, яка зв'язала велику частку своїх тарифів на дуже низьких ставках мита і через це має менші можливості надання компенсаційних поступок, ніж інші сторони*»	**3**	***Перегляд зобов'язань*** *відповідно до ст. 28 ГАТТ/СОТ* – це єдиний із надзвичайних механізмів СОТ, який у разі успішного запровадження дозволяє *змінити на постійній основі* умови доступу до ринку. Основним *недоліком процедури перегляду* є її довготривалість, адже країни-заявники, намагаючись домовитися, опиняються втягнутими у тривалу процедуру, що, у свою чергу, викликає ризик втрати репутації країною-ініціатором таких перемовин. У результаті багато країн відмовляються від механізму перегляду зобов'язань на користь тимчасових інструментів (захисні заходи, антидемпінгові та компенсаційні мита). 12.09.2012 року Україна передала до СОТ документ, в якому засвідчила *готовність розпочати переговори про підвищення зв'язаних за зобов'язаннями в СОТ імпортних тарифів на* 371товарну *лінію* (а усіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11 600), з яких *147 позицій – промислові товари, 224 – товари сільського господарства*. *Запит України був безпрецедентний за кількістю позицій і потребуватиме довгих складних переговорів, до того ж, за підвищення одних тарифів доведеться поступитися іншими*. У той же час у порядок денний призначеного на 11.07.2013 року засідання Ради СОТ із

Продовження додатка Г

1	2	3	4
			торгівлі товарами за ініціативою ЄС, США, Туреччини, Китаю і цілої низки інших країн було включено відразу три пункти з претензіями інших країн до України: - запровадження Україною захисних спецмит на автомобілі; - обмеження імпорту коксівного вугілля; - намір переглянути 371 тарифну позицію в межах СОТ. Як справедливо вважають експерти, *зустрічні вимоги до української сторони* за умови збереження обсягу товарних позицій, що пропонуються до перегляду, *можуть створити істотні проблеми* для доступу товарів вітчизняного традиційного експорту на іноземні ринки
4	***Антидемпінгові та компенсаційні заходи*** Застосування***антидемпінгових розслідувань*** і подальше застосування *антидемпінгових мит* (хоча далеко не завжди антидемпінгові розслідування завершуються введенням антидемпінгових мит) підвищують конкурентоспроможність вітчизняних виробників, збільшують доходи, але здорожують вартість імпорту для вітчизняних споживачів. Методичні рекомендації СОТ, спрямовані на уникнення торговельних суперечок, стосуються тригера антидемпінгового розслідування, визначення галузі внутрішнього виробництва, а також доведення причинно-наслідкового зв'язку між демпінгом і заподіянням шкоди внутрішнім виробникам. Ввезення в Україну товару вважається об'єктом ***компенсаційних заходів***, якщо цей імпортований товар користується пільгами від нелегітимної субсидії. Субсидія вважається нелегітимною, коли доступ до неї надається відповідним державним органом або законодавством тільки для певних (обраних за якимись критеріями) підприємств	**4**	Особливістю застосування ***антидемпінгових мит*** є те, що вони не застосовуються до всіх джерел імпорту, що підвищує можливість зростання імпорту з інших країн поряд зі зменшенням імпорту з країн, до яких вживаються заходи. *Тобто застосування антидемпінгових мит не завжди призводить до зменшення присутності імпорту на ринку*. Згідно з даними Комітету з субсидій і компенсаційних заходів СОТ, за період з 29.03.1995 р. до 01.01.2012 року членами СОТ антидемпінгове розслідування ініціювалося 4 010 разів, а відповідні заходи застосовувалися 2 601 раз (тобто 65 % від розслідувань, що були розпочаті). Проти українського експорту антидемпінгове мито за вказаний період застосовувалося членами СОТ 52 рази, з яких 41 випадок стосувався кольорових металів і виробів з них, а 9 – продукції хімічної промисловості та суміжних галузей. Україна повідомила СОТ про введення цих заходів 28 разів. ***Компенсаційні заходи*** також повністю не убезпечують вітчизняного виробника

Продовження додатка Г

1	2	3	4
			від конкуренції з імпортною продукцією. Застосування компенсаційних заходів також здійснюється *не до всіх джерел імпорту*, що підвищує можливість зростання імпорту з інших країн поряд зі зменшенням імпорту з країн, до яких вживаються заходи. Відповідно до ст. 8.3 Угоди про захисні заходи вдаватися до компенсацій дозволяється протягом *трьох* років
5	Система правил СОТ дозволяє застосовувати ***заходи стимулювання виробництва та захисту вітчизняних виробників***, що спрямовані на виправлення ситуації, яка, на думку члена СОТ, загрожує його національним і торговельно-економічним інтересам. Підставою для введення ***захисних заходів*** є ст. 12.1(В) Угоди про захисні заходи СОТ – виявлення серйозної шкоди або загрози серйозної шкоди, якої завдає збільшення імпорту (або обставини, що спричинили непередбачуване зростання імпорту і критичне зниження закупівельних цін) власним виробникам. У той же час ст. 8 Угоди про захисні заходи СОТ передбачає *право* члена СОТ *на адекватні заходи торгової компенсації* за несприятливі наслідки для їхньої торгівлі від запровадження іншою стороною таких заходів. *Успішність застосування* членом СОТ заходів захисту окремих галузей відповідно до правил організації залежить не стільки від торговельної дипломатії, скільки *від економічного аналізу наслідків застосування такого захисту*. Закони багатосторонньої торгівлі та реакція зацікавлених членів СОТ змушує шукати баланс інтересів. Важливо також врахувати, що під час ініціювання захисних заходів правилами СОТ не заборонене *відкриття розслідування за ініціативою спеціального урядового органу*, що	**5**	Використання ***захисних заходів***, на відміну від антидемпінгових і компенсаційних, дає можливість створити на внутрішньому ринку *справедливі умови конкуренції* для груп товарів незалежно від країни імпорту. Згідно з даними Комітету захисних заходів СОТ, протягом 29.03.1995 – 30.04.2012 р. було ініційовано 234 *загальні* захисні заходи і повідомлено про застосування 118 органом при Органі врегулювання суперечок СОТ, *не були визнані сумісними з принципами СОТ через недостатні докази* принаймні за одним із таких чинників: зростання імпорту; відносне зростання імпорту; серйозна шкода внутрішньому виробнику; непередбачуваний розвиток подій; причинно-наслідкові зв'язки і розрахунок розміру захисних заходів. Крім того, слід враховувати, що середній термін застосування захисних заходів становить трохи більше *двох* років (максимум *вісім* відповідно до ст. 8.3 Угоди про захисні заходи СОТ). З метою захисту власного автовиробництва Україна із 14.04.2013 року застосовує спеціальні мита на імпорт у країну нових легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1 000–1 500 см^3 у розмірі 6,46 % і 1 500–2 200 куб. см – 12,95 % незалежно від країни походження та експорту. Як наслідок, 09.07.2013 року Росія попередила СОТ про те, що вона планує запровадити

Продовження додатка Г

1	2	3	4
	особливо важливо для галузей, які не мають сильних галузевих асоціацій, котрі об'єднують більшість виробників (перш за все, це стосується агропромислового комплексу). Так, рішення України щодо *захисту окремих галузей промисловості (зокрема, вугільної і автовиробничої)* щодо запровадження Україною захисних спецмит на автомобілі та обмеження імпорту коксівного вугілля відповідають положенням ст. 19 ГАТТ /СОТ щодо застосування заходів обмеження імпорту з метою уникнення шкоди вітчизняним виробникам від масового імпорту		у відповідь підвищені мита на імпорт з України шоколаду, цукру, кам'яного вугілля та флоат-скла. Такий же крок зробила і Туреччина щодо імпорту з України волоських горіхів. Сума компенсацій, яку передбачає отримати Росія (36,1 млн дол.), значно більша за суму компенсації, на яку розраховує Туреччина (6,11 млн дол.). А види товарів, на імпорт яких Росія підвищить мита, дуже важливі для України. *Сьогодні існує також величезний ризик, що з аналогічними ініціативами виступлять й інші країни*
6	Відповідно до ст. 24 ГАТТ/СОТ (за товарами) і ст. 5 ГАТТ/СОТ (за послугами) допускається підписання ***РТУ – регіональних торговельних угод*** (наприклад, ЗВТ з ЄС або ЗВТ із Митним союзом ЄврАзЕС). Більше того, прийнята пізніше так звана дозвільна поправка (enabling clause) дозволяє країнам, що розвиваються, знижувати тарифи одна для одної, не знижуючи їх для інших держав. Умови такі: РТУ повинні бути прозорими і нейтральними відносно до третіх сторін. У межах СОТ було створено комітет, який займається торговельними блоками: перевіряє їхні норми на сумісність із правилами СОТ, веде на своєму сайті базу даних усіх РТУ тощо	**6**	Створення нових ***РТУ*** *зменшує шанси на те, що тарифи будуть знижені у всьому світі відразу*, оскільки загальна лібералізація знижує вигоди, одержані від цих угод. Однак затримки з реформуванням СОТ примушують країни займатись лібералізацією торгівлі на місцевому рівні. Держави, що беруть участь учергових раундах СОТ, які продовжуються багато років (а Дохійський (з 2001 р.) – вже й друге десятиліття), не бачать успіхів у багатосторонній лібералізації і просто страхуються на випадок провалу переговорів (з 2001 р. вступило в силу більше сотні РТУ). Створення РТУ має низку суттєвих *недоліків*, зокрема: – *дискримінація*, оскільки, віддаючи перевагу товарам з одних країн, порушується один із базових принципів СОТ – найбільшого сприяння; – різноманітність торговельних угод *ускладнює торговельну політику*, робить її *менш передбачуваною*; – РТУ *підвищують транзакційні витрати*, оскільки країнам доводиться розробляти і виконувати складні правила походження товару, щоб визначити, який товар вважати виробленим у певній країні (іноді експортеру простіше заплатити повне

Продовження додатка Г

1	2	3	4
			мито, ніж займатись правилами походження); – якщо РТУ підписують країни різного калібру (наприклад, Україна і ЄС), то більш сильна сторона може *нав'язати слабшій стороні додаткові умови*, які не мають стосунку до торговельного режиму (наприклад, вимоги, що стосуються екології або захисту ; – інтелектуальної власності. А це, в свою чергу, підвищує собівартість місцевого виробництва і в результаті – зниження конкурентоспроможності товарів); – превалювання політичних, а не тільки економічних причин підписання РТУ (наприклад, створення Трансатлантичної зони вільної торгівлі (TAFTA) між ЄС і США як реакція на зростаючу економічну міць Китаю); – регіоналізм відволікає держави від багатосторонніх переговорів і є деструктивними для СОТ, оскільки тільки СОТ має систему вирішення торговельних суперечок та страхування від торгівельних воєн
III. Регулювання ринку сільськогосподарських товарів в Україні в межах СОТ			
1	2	3	4
1	Сьогодні порядок денний раунду переговорів **«Доха – Розвиток» напряму «Сільське господарство»** – є найбільш складним та спірним у переговорному процесі в межах СОТ і становить глибинний інтерес для України. Особлива увага країн-членів СОТ зосереджена на узгодженні проектів зобов'язань стосовно подальшої лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, зокрема у сфері скорочення тарифів та обсягів субсидій, що негативно впливають на торгівлю цією продукцією. *Участь України у переговорному процесі дозволить завчасно визначити*	**1**	**Асиметричність** вступу України до СОТ **у частині розмірів ставок митного тарифу і обсягів імпортних квот для агропродовольчих товарів** порівняно з більшістю країн-членів СОТ. У результаті вступу у 2008 р. України до СОТ і після закінчення перехідного періоду у 2013 р. ***середньозважена ставка митного тарифу для сільськогосподарських продуктів стала 10,1 %.*** *Для порівняння*: в Норвегії – 130 %, в Ісландії – 110 %, в Швейцарії – 50%, в Туреччині – 60 %, в Бразилії – 40 %. І це практично всі країни G-20, «Великої двадцятки», які за рівнем свого економічного розвитку не йдуть ні в яке

Продовження додатка Г

1	2	3	4
	потенціал та ***найбільш перспективні напрямки сільськогосподарського експорту***. В межах переговорів Раунду «Доха – Розвиток» у сфері сільського господарства стосовно ***можливості застосування Україною спеціального захисного механізму (SSM)*** позицію України було офіційно підтримано в межах групи країн, що нещодавно приєдналися до СОТ (що зафіксовано у документі Комітету сільського господарства СОТ від 06.07.10 року). Крім того, Україною було подано позиційний матеріал стосовно необхідності закріплення за нею права використовувати зазначений спеціальний захисний механізм, який обговорюється у межах Доха-раунду. КМУ підготував проект поглибленої позиції України на переговорах Раунду «Доха – Розвиток» у сфері сільського господарства		порівняння з Україною. Наприклад, ЄС має зв'язане мито на сільськогосппродукцію у 1,5 рази вище ніж в Україні. Більше того, частина мита – не зв'язана, тобто верхньої межі не існує. Наприклад, у Туреччини 50 % всіх митних тарифів не обмежені нічим. Тобто завтра – без будь-яких переговорів, без порушення правил – вони можуть підвищити свої тарифи з 50 до 100, 1000 %, тобто можуть поставити будь-яку цифру, й це буде в межах правил! *Довідково*: порівняння деяких імпортних тарифних ставок на сільськогосподарську продукцію, що діють в Україні й узгоджені з умовами СОТ: - м'ясо ВРХ (заморожене) – 15 % (проти 20 % у межах тарифних квот ЄС, а позамежами квоти у перерахунку на адвалор – 80 %); - свинина (заморожена) – 12 % (проти 8 і 17 % відповідно) - м'ясо птиці (заморожене) – 12 % (проти 7 і 15 % відповідно). Таким чином, початкові умови переговорів щодо майбутньої Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС були *асиметричними*. ***Імпортні мита України на більшість сільськогосподарських товарів після вступу до СОТ є меншими за ті, що сьогодні ЄС застосовує до ввезення українських товарів у режимі імпорту***. На імпорт основних сільськогосподарських товарів ЄСшироко застосовує ***імпортні тарифні квоти***, у межах яких діє нижчий тариф. При цьому навіть у межах тарифних квот у ЄС ставки митних тарифів на імпорт окремих товарів сільського господарства вищі порівняно з тими, які чинні в Україні після вступу до СОТ на імпорт аналогічних товарів Якщо **угода про ЗВТ України з ЄС** буде передбачати збереження імпортних мит

Продовження додатка Г

1	2	3	4
			і тарифних квот на імпорт сільськогосподарської продукції з України до ЄС, то в українського аграрного бізнесу буде послаблено стимул до запровадження європейських стандартів, *особливо для м'ясної та молочної продукції*. Враховуючи це та зважаючи на сильнішу позицію економіки ЄС-28, важливо, щоб ЄС розглянув скасування імпортних мит і тарифних квот на всю сільськогосподарську продукцію зі свого боку одразу після набуття чинності угоди про ЗВТ між Україною та ЄС та не включав їх до вилучень з режиму вільної торгівлі за всіма продуктовими лініями товарної номенклатури.
2	Для України як відносно нового члена СОТ специфічними є зобов'язання, котрі вона взяла щодо застосування переважно **адвалерної форми митного тарифу** (тобто недиференціація в межах, наприклад, однієї товарної позиції). Під час здійснення порівняльного аналізу тарифних режимів країн (особливо для агропродовольчих ринків, для яких характерна волатильність цін) необхідно разом із середньою ставкою адвалерного мита враховувати те, яка частка імпорту країни обкладається іншими, неадвалерними формами. **Неадвалерні ставки митного тарифу**, такі як специфічна, змішана або комбінована, є *ефективніші для захисту внутрішнього виробника* в найуразливіші для нього періоди падіння цін на світових ринках	**2**	**Асиметричність** вступу України до СОТ у частині використання **адвалерної і неадвалерної форм митного тарифу** порівняно з розвиненими країнами. Так, у ЄС для регулювання доступу товарів на свої агропродовольчі ринки широко використовуються неадвалерна форми мита. У межах однієї товарної агропродовольчої позиції (чотири знаки ТНЗЕД) структура митного тарифу ЄС може бути досить диференційованою з явними ознаками ескалації за рівнем переробки продукції. В Україні частка імпорту сільськогосподарських товарів, що обкладається неадвалерними формами мита, *в десятки разів нижча порівняно з її стратегічними партнерами* із торгівлі. Так, в країнах Митного союзу ця частка складає в середньому **25 %**, що в 10 разів вище за показник в Україні, а в ЄС і США цей показник іще вищий. Відповідно до зобов'язань України із зв'язування, частка подпозицій агропродовольчих товарних груп, щодо імпорту яких застосовується неадвалерна форма мита, становить всього **1%**

Продовження додатка Г

1	2	3	4
3	Україна серед зобов'язань, які вона взяла на себе під час приєднання до СОТ, було й **досягнення більшої однорідності структури митного тарифу** за агропродовольчими групами товарів. Під *однорідністю* маються на увазі несуттєві відхилення ставок мита від середнього значення в межах тарифних ліній та їхні невисокі максимальні значення	**3**	**Асиметричність у ступені однорідності структури митного тарифу** за агропродовольчими групами товарів, яка в Україні є *набагато більш однорідною* порівняно з країнами ЄС і Митного союзу. Так, коефіцієнт варіації, розрахований як співвідношення стандартного відхилення ставок мита до середньоарифметичної ставки за тарифними лініями на основі даних про діючі ставки, у США – приблизно 41, в ЄС – 32; в Росії і Білорусі – приблизно 28; в Казахстані – 22; в Україні – 2,8. Це означає, що в структурі митного тарифу України *не закладається значної ескалації митного тарифу відповідно до рівня переробки*, а також *не застосовуються пікові ставки на окремі товарні позиції, орієнтовані на фактичну заборону їхнього імпорту*
4	Країни відповідно до Угоди СОТ про сільське господарство беруть на себе певні **зобов'язання** щодо: - державної підтримки сільського господарства; - доступу на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів; - санітарних і фітосанітарних заходів; - експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі. Згідно з домовленостями Україна ***не має зобов'язань перед СОТ за скороченням внутрішньої підтримки, що надається через «жовті» програми***. Є лише зобов'язання не перевищувати річний рівень підтримки. Щорічний *сукупний вимір державної підтримки (СВП)* сільського господарства України, який акумулює в собі окремі «жовті» програми підтримки, не повинен перевищувати **3 млрд 43 млн грн**. Крім того, Україна може кожен рік витрачати на жовті програми до 5 % від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства.	**4**	**Асиметричність** у застосуванні Україною **«надзвичайних заходів» захисту** для сільгосппродукції в межах СОТ постає а) у заяві України від 12.09.12 року *на перегляд зв'язаних за зобов'язаннями в СОТ імпортних тарифів на 371 товарну лінію 224 – сільськогосподарські*, а саме: м'ясна продукція, курятина, овочі, окремі види фруктів, квіти. У квітів дуже багато видів, кожен із яких має свою тарифну лінію. В Україні встановлено сезонні мита, які ще додають певну кількість тарифних ліній – і це приклад того, що Україна хоче йти на спрощення, на уніфікований підхід. На жаль, сподівання щодо згоди країн-засновниць СОТ, які є також і провідними експортерами та зацікавлені у максимально відкритих ринках інших країн (зокрема, України), досі не підтверджуються, а переговорні процеси затяглися на роки; б) оскільки *системи субсидування сільського господарства* в ЄС, США та інших розвинених країнах не підпадають під визначення специфічних або нелегітимних, Україна може застосувати

Продовження додатка Г

1	2	3	4
	Наприклад, до базового періоду 2004–2006 рр., крім СВП, включено непродуктову підтримку «жовтої скриньки» у розмірі **3 млрд 51 млн грн**, яка менша, ніж 5 % від вартості валової продукції сільського господарства та 2 млрд 424 млн грн у вигляді «зелених програм» підтримки сільськогосподарських виробників. Як і всі країни-члени СОТ, ***Україна не має обмежень на «зелені» програми внутрішньої підтримки сільського господарства,*** вплив яких на торгівлю відсутній або мінімальний, за умови, що ці програми відповідають умовам, визначеним в Угоді СОТ про сільське господарство. Бюджетне фінансування програм «зеленої скриньки» може бути збільшене Україною, тому що воно не обмежується з боку СОТ, – на видатки на створення інфраструктури, консалтинг, маркетинг, охорону навколишнього середовища, навчання, інспектування продукції, розбудову сучасної системи технічних стандартів, прискорення роботи з їх гармонізації з міжнародними та європейськими		***компенсаційні заходи*** проти їхніх субсидованих сільськогосподарських товарів *лише в обмеженій кількості* випадків. Тобто існує *асиметрія у застосуванні таких заходів відносно розвинених країн*, які є сьогодні основнимипостачальниками базових агропромислових товарів у світі та основними імпортерами для України; в) Україна взяла на себе зобов'язання щодо невикористання ***спеціальних захисних заходів СОТ***, передбачених Угодою про сільське господарство, що створює несиметричні умови торгівлі сільськогосподарськими товарами зрозвиненими країнами, які активно їх використовують. У той же час можна використовувати ***загальні захисні заходи (ЗЗЗ)***, передбачені про захисні заходи СОТ та Законом України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту вУкраїну». Тобто застосування загальних захисних заходів: - є вимушеною альтернативою застосуванню спеціальних захисних заходів; - може бути розумною альтернативою ініціюванню перегляду зобов'язань відповідно до ст. 28 ГАТТ/СОТ. Із 234 ініційованих членами СОТ розслідувань для введення захисних заходів майже чверть (24 %) стосувалася продуктів агропродовольчої групи (коди I–IV Гармонізованої системи). Україна не повідомляла СОТ про ініціювання ЗЗЗ для агропродовольчих товарів, хоча ініціювала їх введення 10 разів. Вузьким місцем, що стримує ефективне використання надзвичайних заходів захисту аграрного і продовольчого ринків в Україні, є ***брак відповідних кадрів, інституцій, досвіду та недостатня організація виробників***
5	Реалізація **експортної політики щодо агропродовольчих товарів** показала, що ***політика експортних квот і заборон***	**5**	**Асиметричність в експортній політиці** України, яка з дати вступу до СОТ зобов'язалась:

Продовження додатка Г

1	2	3	4
	експорту на сільськогосподарські товари звисокими конкурентними перевагами має лише *дуже короткочасний ефект стримування зростання продовольчих цін і не вирішує питання для найбільш вразливих верств населення*. Протягом 2006 – 2012 рр. спостерігалася чітка й постійна тенденція до зростання продовольчих цін. У той же час вартість зернової сировини у ціні кінцевої продукції не перевищує 20 %, а інші складові собівартості виробництва мають на зростання роздрібних цін продовольчих товарів більший вплив, ніж вартість сировини		- *скасувати обмеження на експорт зерна* (автоматичним результатом вступу України до СОТ стало скасування квот на прокат, які обмежували український експорт в ЄС); - *не застосовувати обов'язкових мінімальних експортних цін* та *знизити свої експортні митні тарифи* на насіння олійних культур, живу худобу, шкури тварин. У той же час експортне мито як інструмент тарифного регулювання може використовуватися Україною й у подальшому; - *не використовувати експортні субсидії* у сільському господарстві (промислові субсидії можуть надаватися відповідно до вимог Угоди про субсидії та компенсаційні заходи); - *не забороняти використання антибіотиків і гормонів* для підвищення темпів росту живої худоби в Україні та *дозволити імпорт м'яса і м'ясних продуктів, вироблених із використанням гормонів росту*
6	Реалізація **фінансово потужних програм підтримки виробництва та експорту агропродовольчих товарів**, перш за все, в країнах ЄС та інших розвинених країнах СОТ відображає традиційний для цих інтеграційних об'єднань (у межах ЄС) протекціоністський характер політики	**6**	**Асиметричність** у можливості реалізації **фінансово потужних програм підтримки виробництва та експорту** агропродовольчих товарів України й, наприклад, ЄС. До того ж, відносна макроекономічна стабільність, розвиненість фінансових ринків і ринкових інститутів у цілому забезпечують виробникам із країн ЄС незрівнянно кращі умови щодо доступності фінансових ресурсів, а отже, й розвитку виробництва сільськогосподарської продукції на промисловій основі, ніж в Україні. Як результат банківської кризи 2008–2009 рр. кредитні ставки у основних торговельних партнерів України помітно знизилися: у Росії – з 16 % у 2008 р. до 13 % у 2009 р.; у Казахстані – з 17 до 14 % відповідно; у Польщі – з 10 до 8 %;

Закінчення додатка Г

1	2	3	4
			в Угорщині – з 12,5 до 8%. І тільки в Україні, на відміну від решти країн, ставка кредитування у 2009 р. підвищилася порівняно з докризовим періодом: з 18 до 21 % відповідно. У результаті цього *в Україні вона є у 2 рази вищою*, ніж у Польщі та Угорщині, та у 1,2 рази більшою, ніж у Казахстані та Росії. Макроекономічна дестабілізація в Україні внаслідок фінансово-економічної кризи *поглибила проблему доступності капіталу*, залишивши українському виробникові *прибуток* основним джерелом фінансування капітальних вкладень. ***Тобто до асиметрії у рівні тарифного захисту на користь ЄС додаються ще й такі переваги, як***: - набагато ширші можливості державної підтримки внутрішнього виробництва та експорту; - більша доступність фінансових ресурсів; - нижчі витрати на здійснення торговельних операцій; - гнучкіший ринок праці. Таким чином, здійснити модернізацію агропромислового комплексу, необхідну для розвитку внутрішнього виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, тільки за рахунок самофінансування з прибутку (!) виробника в умовах асиметрично лібералізованого доступу імпортної продукції на внутрішній ринок вкрай складно
IV. Торгівля послугами			
1	Полегшення доступу до світових ринків послуг	**1**	У сфері послуг Україна взяла на себе специфічні зобов’язання приблизно в 150 підсекторах із діючих 155, що є ***виключно високим рівнем***, якщо порівняти його з більшістю країн-членів СОТ, з яких у 77 % такі зобов’язання були прийняті не більш як за 100 підсекторами, а приблизно у 50 % країн-членів – не більш як за 40 підсекторами

Додаток Д

Основні положення Білої книги з питань Єдиного ринку ЄС

Заходи з регулю-вання	Ринки			
	Товарів	Послуг	Робочої сили	Капіталу
1	2	3	4	5
Доступ на ринок	• Ліквідація прикордон-ного контролю на внутрішніх кордонах ЄС; • Зближення: – технічних вимог; – ставок ПДВ та акцизних зборів; • Безумовна реалізація торговельної політики	• Взаємне визнання та запровадження «контролю в країні надання послуг», усунення обмежень у галузі ліцензування (у банківській сфері та сфері страхових послуг); • Ліквідація системи квот, свобода каботажного судноплавства (дорожніх перевезень) • Забезпечення доступу на міжрегіональні ринки пасажирських авіаперевезень; • Багатовекторне спрямування двосторонніх угод (авіатранспорт)	• Ліквідація осо-бистого прикор-донного контролю на внутрішніх кор-донах ЄС; • Послаблення вимог щодо проживання для громадян держав - членів ЄС; • Право на роботу для різних висо-кокваліфікованих працівників	• Ліквідація контролю за обміном валют; • Допуск цінних паперів, зареєстрова-них в одних країна-членах, до коти-рування в інших; • Реалізація заходів заохочення промислової кооперації та міграції фірм
Умов конку-ренції	• Прийняття спеціального документа з регулювання державної допомоги про-мисловості; • Лібералізація державних закупівель; • Контроль злиттів	• Реалізація політики заохочення конкуренції у сфері авіатранспорту; • Зближення фіскальних та регулятивних аспектів різних ринків послуг	• Запровадження європейської «карти професійної підготовки»	• Підготовка пропозицій щодо захоп лення контролю і функціону-вання холдингів; • Зближення: • подвійного оподаткування; • оподаткування цінних паперів; • систем зв'яз-ків між голов-ними компа-ніями та їхніми філіями
Функціон ування ринку	• Підготовка спеціальних пропозицій щодо НДДКР у галузі	• Зближення: – регулювання ринку та окремих фірм у банківській сфері;	• Зближення: – положень щодо прибуткового податку для мігрантів;	• Формування європейських груп економічних інтересів;

Закінчення додатка Д

1	2	3	4	5
	телекомуніка-цій та інфор-маційних технологій; • Підготовка пропозицій щодо стандартів, торговельних марок, корпо-ративного законодавства тощо	– положень щодо захисту прав споживачів у страховій сфері; • Запровадження європейської дозвільної системи в галузі дорожніх перевезень; • Запровадження стандартів ЄС для платіжних карт	– різних положень щодо професій-ної підготовки; • Взаємне визнан-ня дипломів	• Запровадження типового європейського статуту компаній; • Гармонізація законів щодо промислової та комерційної власності; • Запровадження спільних положень щодо банкрутства
Сектор-ної політики	• Реалізація пропозицій у галузі сільського господарства: – усунення кордонів; – зближення та взаємне виз-нання в галузі ветеринарної та фітосанітар-ної політики; • Металургія: - вимога щодо скорочення субсидій	• Створення спільної кризової системи в галузі дорожнього транспорту; • Реалізація спільної політики щодо доступу на ринок, можливос-тей та цін у галузі авіатранспорту; • Спільні правила щодо страхування масових ризиків	• Значною мірою негласне застосування положень щодо ринку праці	• Вимога щодо створення європейської валютної системи

Додаток Ж

Основні положення Стратегії розвитку ЄС «Європа – 2020»

<table>
<tr><th colspan="3">КЛЮЧОВІ ЦІЛІ</th></tr>
<tr><td colspan="3">– Підвищення рівня зайнятості населення у віці 20-64 років з сучасних 69 % до принаймні 75 %.
– Досягнення рівня інвестицій, що складає 3 % від ВВП в науково-дослідну діяльність, зокрема шляхом поліпшення умов інвестування науково-дослідної діяльності приватним сектором, а також розробка нових показників для моніторингу інновацій.
– Скорочення викидів парникових газів щонайменше на 20 % в порівнянні з рівне М 1990 р. або з урахуванням відповідних умов, на 30 %, збільшення частки поновлюваних джерел енергії в нашому кінцевому енергоспоживанні на 20 %, а також досягнення збільшення на 20 % ефективності використання енергії.
– Скорочення частки осіб, що передчасно залишають школу, до 10 % в порівнянні з теперішніми 15 % та збільшення частки населення у віці 30-34 років з повною вищою освітою з 31% до принаймні 40 %.
– Скорочення кількості громадян, що живуть за межею національних порогів бідності, на 25 %, дозволяючи тим самим більше як 20 млн осіб вийти з цієї ситуації</td></tr>
<tr><th>РОЗУМНЕ ЗРОСТАННЯ</th><th>СТАЛЕ ЗРОСТАННЯ</th><th>ВСЕОХОПЛЮЮЧЕ ЗРОСТАННЯ</th></tr>
<tr><td>ІННОВАЦІЇ
Провідна ініціатива ЄС «Інноваційний Союз» спрямована на покращення рамкових умов та доступу до фінансування досліджень та інновацій, з тим щоб зміцнити ланцюг інновацій та значно збільшити інвестиції на всій території Союзу</td><td rowspan="2">КЛІМАТ, ЕНЕРГЕТИКА ТА МОБІЛЬНІСТЬ
Провідна ініціатива ЄС «Європа з ефективним використанням ресурсів» спрямована на зменшення залежності економічного зростання від використання ресурсів, скорочуючи викиди вуглецю від нашої економіки, збільшення використання відновлюваних джерел енергії джерел, модернізації нашої транспортної галузі та підвищення енергоефективності</td><td rowspan="2">ЗАЙНЯТІСТЬ ТА НАВИЧКИ
Провідна ініціатива ЄС «Програма для нових умінь та робочих місць» спрямована на модернізацію ринків праці шляхом сприяння мобільності трудових ресурсів та розвиток навичок протягом життя з метою збільшення їх участі у трудовому житті та досягнення кращої координації між попитом і пропозицією трудових ресурсів</td></tr>
<tr><td>ОСВІТА
Провідна ініціатива ЄС «Молодь у русі», спрямована на підвищення ефективності систем освіти та зміцнення міжнародної привабливості вищої освіти в Європі</td></tr>
<tr><td>ЦИФРОВЕ СУСПІЛЬСТВО
Провідна ініціатива ЄС «Програма в області цифрових технологій для Європи» спрямована на прискорення розвитку високошвидкісного доступу в інтернет, з тим щоб компанії та домогосподарства мали змогу використовувати переваги єдиного ринку цифрових послуг</td><td>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
Провідна ініціатива ЄС «Промислова політика в епоху глобалізації» спрямована на покращення економічного середовища, особливо для малих і середніх підприємств, і для підтримки розвитку міцної та сталої промислової бази, що є конкурентоспроможною у світовому масштабі</td><td>БОРОТЬБА ПРОТИ БІДНОСТІ
Провідна ініціатива ЄС «Європейська платформа проти бідності» спрямована на забезпечення соціально-територіальної згуртованості, щоб переваги економічного зростання та створених робочих місць розповсюджувалися на якнайширше коло населення, а люди мали можливість жити гідним життям і брати активну участь в житті суспільства</td></tr>
</table>

Додаток 3

Структура Стратегії розвитку ЄС «Європа 2020»

Загальна інституційна структура	Комплексні керівні принципи, що засновують сферу політичних пріоритетів ЄС, зокрема провідні цілі, які ЄС має досягти до 2020 р. та які необхідно сформулювати в національні цілі		
Запровадити	**Звітування країн:** **Мета**: допомогти державам-членам визначити та реалізувати стратегії виходу із кризи, відновити макроекономічну стабільність, виявити труднощі на національному рівні та повернути їхнім економікам стале зростання та стійкі державні фінанси **Підхід**: посилена оцінка основних макроекономічних проблем, з якими стикаються держави-члени, враховуючи ланцюгову реакцію серед держав-членів та в політичних областях **Інструменти**: звітування держав-членів у межах власних програм для забезпечення стабільності та зближення з наступним окремим, однак в той же час синхронізованим наданням рекомендацій щодо фіскальної політики у Висновках щодо програм стабільності та зближення, щодо дисбалансів на макроекономічному рівні, а також щодо проблем, пов'язаних зі зростанням, у межах Керівних принципів загальної економічної політики (частина 2 статті 121)		**Тематичний підхід:** **Мета**: реалізувати провідні ініціалтиви, погоджені на рівні ЄС, які поєднують дії як на рівні ЄС, так і на національному рівні **Підхід:** стратегічна роль секторальних утворень Ради з моніторингу та оцінки прогресу в напрямку досягнення поставлених цілей **Інструменти:** звітування держав-членів через національні програми модернізованої реформи, зокрема щодо проблем на шляху до зростання та щодо прогресу у досягненні цілей з подальшим наданням методичних рекомендацій на рівні ЄС у формі рекомендацій у межах Керівних принципів загальної економічної політики (ч. 2 ст. 121) та Керівних принципів щодо зайнятості (ст. 148)

Додаток К

Важливі зовнішньоекономічні партнери інтеграційних об'єднань

Держава	Експ.		Імп.	
	партнер	питома вага, %	партнер	питома вага, %
1	2	3	4	5
Країни – учасниці ЄС				
Австрія	Німеччина	29,4	Німеччина	44,4
	Італія	8,6	Італія	7,1
			Швейцарія	5,2
			Нідерланди	4,1
Разом	Країни ЄС	**38,0**	Країни ЄС	**60,8**
Бельгія	Німеччина	19,9	Нідерланди	19,5
	Франція	17,4	Німеччина	17,3
	Нідерланди	12,2	Франція	11,0
	Велика Британія	7,2	Велика Британія	5,7
	Італія	4,7		
Разом	Країни ЄС	**61,4**	Країни ЄС	**53,5**
Болгарія	Греція	9,9	Германія	11,8
	Німеччина	9,2	Італія	7,9
	Італія	8,5	Румунія	5,6
	Румунія	7,2	Греція	5,4
	Бельгія	5,5	Австрія	4,1
	Франція	4,1		
Разом	Країни ЄС	**44,4**	Країни ЄС	**34,8**
Велика Британія	Німеччина	11,5	Німеччина	13,1
	Нідерланди	7,8	Нідерланди	7,4
	Франція	7,5	Франція	6,8
	Ірландія	7,5	Бельгія	4,7
	Бельгія	5,2	Італія	4,1
	Іспанія	4,1		
Разом	Країни ЄС	**43,6**	Країни ЄС	**36,1**
Угорщина	Німеччина	26,5	Німеччина	25,4
	Італія	5,4	Австрія	6,1
	Румунія	5,3	Нідерланди	4,4
	Австрія	4,9	Франція	4,4
	Словенія	4,7	Італія	4,3
	Франція	4,7		
	Велика Британія	4,5		
	Чехія	4,0		
Разом	Країни ЄС	**60,0**	Країни ЄС	**44,6**
Німеччина	Франція	9,7	Нідерланди	12,5
	Велика Британія	6,7	Франція	8,3
	Нідерланди	6,6	Бельгія	7,5
	Італія	6,4	Італія	5,7

Продовження додатка К

1	2	3	4	5
	Австрія	5,4	Велика Британія	5,4
	Бельгія	5,2	Австрія	4,3
	Іспанія	4,4	Росія	4,2
	Польща	4,0		
Разом	Країни ЄС	**48,4**	Країни ЄС	**47,9**
Греція	Італія	11,5	Німеччина	13,3
	Німеччина	10,5	Італія	12,8
	Болгарія	7,0	Франція	5,6
	Кіпр	6,2	Нідерланди	5,1
	Велика Британія	4,7		
	Румунія	4,4		
Разом	Країни ЄС	**44,3**	Країни ЄС	**36,8**
Данія	Німеччина	17,9	Німеччина	21,0
	Швеція	14,5	Швеція	14,0
	Велика Британія	8,3	Нідерланди	6,7
	Франція	4,8	Велика Британія	5,1
	Нідерланди	4,6		
Разом	Країни ЄС	**50,1**	Країни ЄС	**46,8**
Ірландія	Велика Британія	18,6	Велика Британія	37,9
	Бельгія	14,7	Німеччина	8,8
	Німеччина	7,0	Нідерланди	5,6
	Франція	5,9		
	Іспанія	4,2		
Разом	Країни ЄС	**50,4**	Країни ЄС	**52,3**
Іспанія	Франція	18,4	Німеччина	14,5
	Німеччина	10,6	Франція	11,1
	Португалія	8,7	Італія	7,4
	Італія	8,0	Велика Британія	4,6
	Велика Британія	6,7	Нідерланди	4,4
Разом	Країни ЄС	**52,4**	Країни ЄС	**42,0**
Італія	Німеччина	12,8	Німеччина	16,0
	Франція	14,2	Франція	8,6
	Іспанія	6,6	Нідерланди	5,3
	Велика Британія	5,3		
Разом	Країни ЄС	**38,9**	Країни ЄС	**29,9**
Кіпр	Греція	20,1	Греція	16,9
	Велика Британія	10,8	Італія	10,7
	Німеччина	6,0	Велика Британія	8,7
			Німеччина	8,3
			Нідерланди	4,1
			Франція	4,0
Разом	Країни ЄС	**36,9**	Країни ЄС	**52,7**
Латвія	Литва	15,5	Литва	16,1
	Естонія	13,1	Німеччина	12,9
	Німеччина	7,7	Польща	7,0

Продовження додатка К

1	2	3	4	5
	Швеція	6,2	Естонія	7,0
	Данія	4,3	Швеція	4,4
			Фінляндія	4,3
Разом	Країни ЄС	**46,8**	Країни ЄС	**51,7**
Литва	Латвія	11,6	Німеччина	11,7
	Німеччина	7,2	Польща	10,0
	Польща	5,8	Латвія	5,2
	Естонія	5,7		
	Франція	4,9		
	Велика Британія	4,7		
	Данія	4,7		
Разом	Країни ЄС	**44,6**	Країни ЄС	**26,9**
Люксембург	Німеччина	21,7	Бельгія	28,1
	Франція	17,3	Німеччина	23,8
	Бельгія	10,0	Франція	10,0
	Італія	6,9	Нідерланди	4,9
	Велика Британія	6,5		
	Нідерланди	6,0		
	Іспанія	5,0		
Разом	Країни ЄС	**73,4**	Країни ЄС	**66,8**
Мальта	Німеччина	13,5	Італія	28,1
	Франція	12,2	Велика Британія	13,5
	Велика Британія	8,2	Франція	8,2
	Італія	4,7	Німеччина	7,4
Разом	Країни ЄС	**38,6**	Країни ЄС	**57,2**
Нідерланди	Німеччина	25,2	Німеччина	17,0
	Бельгія	14,6	Бельгія	9,0
	Велика Британія	8,9	Велика Британія	5,8
	Франція	8,4	Франція	4,5
	Італія	4,6		
Разом	Країни ЄС	**61,7**	Країни ЄС	**36,3**
Польща	Німеччина	24,9	Німеччина	28,3
	Франція	6,2	Італія	6,2
	Італія	6,0	Нідерланди	5,4
	Велика Британія	5,7	Франція	4,8
	Чехія	5,6	Чехія	4,0
Разом	Країни ЄС	**48,4**	Країни ЄС	**48,7**
Румунія	Німеччина	16,5	Німеччина	16,3
	Італія	15,6	Італія	11,4
	Франція	7,4	Угорщина	7,4
	Угорщина	5,1	Франція	5,7
	Болгарія	4,2	Австрія	4,9
Разом	Країни ЄС	**48,8**	Країни ЄС	**45,7**

Продовження додатка К

1	2	3	4	5
Словаччина	Німеччина	20,0	Німеччина	20,0
	Чехія	13,1	Чехія	17,7
	Франція	6,7	Угорщина	6,9
	Польща	6,6	Австрія	5,0
	Угорщина	6,3	Польща	4,9
	Австрія	5,9		
	Італія	5,8		
	Велика Британія	4,7		
Разом	Країни ЄС	**69,1**	Країни ЄС	**54,5**
Словенія	Німеччина	18,6	Німеччина	17,2
	Італія	11,7	Італія	16,6
	Австрія	7,5	Австрія	11,2
	Франція	5,7	Франція	4,7
Разом	Країни ЄС	**43,5**	Країни ЄС	**49,7**
Фінляндія	Швеція	10,0	Німеччина	15,7
	Німеччина	10,0	Швеція	13,6
	Велика Британія	5,5	Нідерланди	6,3
	Нідерланди	5,1	Велика Британія	4,2
Разом	Країни ЄС	**30,6**	Країни ЄС	**39,8**
Франція	Німеччина	14,3	Німеччина	17,9
	Італія	8,7	Бельгія	11,7
	Іспанія	8,3	Італія	8,3
	Велика Британія	7,8	Іспанія	6,9
	Бельгія	7,6	Нідерланди	6,8
	Нідерланди	4,2	Велика Британія	5,1
Разом	Країни ЄС	**50,9**	Країни ЄС	**56,7**
Чехія	Німеччина	30,6	Німеччина	30,3
	Словаччина	9,2	Словаччина	6,6
	Польща	6,5	Польща	6,4
	Франція	5,3	Нідерланди	5,6
	Велика Британія	4,8	Австрія	5,2
	Австрія	4,7	Італія	4,1
	Італія	4,6		
Разом	Країни ЄС	**65,7**	Країни ЄС	**58,2**
Швеція	Німеччина	10,4	Німеччина	17,5
	Данія	7,4	Данія	9,4
	Велика Британія	7,4	Велика Британія	6,2
	Фінляндія	6,3	Фінляндія	5,7
	Нідерланди	5,1	Нідерланди	5,6
	Франція	4,9	Франція	5,0
	Бельгія	4,4		
Разом	Країни ЄС	**45,9**	Країни ЄС	**49,4**

Продовження додатка К

1	2	3	4	5
Естонія	Фінляндія	18,3	Фінляндія	14,2
	Швеція	13,8	Німеччина	13,3
	Латвія	10,0	Швеція	10,0
	Литва	5,7	Литва	8,9
	Німеччина	5,1	Латвія	8,9
			Польща	4,6
Разом	Країни ЄС	**52,9**	Країни ЄС	**59,9**
Португалія	Іспанія	25,7	Іспанія	28,9
	Німеччина	12,7	Німеччина	11,6
	Франція	11,1	Франція	8,0
	Велика Британія	5,3	Італія	4,9
			Нідерланди	4,4
Разом	Країни ЄС	**54,8**	Країни ЄС	**57,8**
Країни – учасниці МС				
Росія	Нідерланди	10,8	Німеччина	13,4
	Італія	8,0	Китай	12,8
	Німеччина	7,8	Японія	6,5
	Україна	5,4	Україна	6,3
	Польща	4,4	США	4,4
	Китай	4,5	Італія	4,3
Разом	МС	**0**	МС	
	Країни ЄС	**31,0**	Країни ЄС	**17,7**
	Україна	**5,4**	**Україна**	**6,3**
	Китай	**4,5**	Китай	**12,8**
Білорусь	Росія	32,2	Росія	59,8
	Нідерланди	16,9	Німеччина	17,3
	Україна	8,5	Франція	11,0
	Латвія	6,6	Велика Британія	5,7
	Польща	5,5	Китай	4,1
	Велика Британія	4,4		
Разом	МС	**32,2**	МС	**59,8**
	Країни ЄС	**33,4**	Країни ЄС	**34,0**
	Україна	**8,5**	Китай	**4,1**
Казахстан	Китай	14,3	Росія	36,4
	Росія	12,2	Китай	24,3
	Німеччина	10,8	Німеччина	6,1
	Італія	7,1		
	Румунія	6,7		
	Франція	**5,9**		
Разом	МС	**12,2**	МС	**36,4**
	Країни ЄС	**30,5**	Країни ЄС	**6,1**
	Китай	**14,3**	Китай	**24,3**

Закінчення додатка К

1	2	3	4	5
		Інші країни		
Україна	Росія	28,27	Росія	35,29
	Італія	4,44	Німеччина	7,87
	Туреччина	4,49	Китай	6,89
			Польща	3,69
			Туреччина	1,69
Разом	Росія	**33,59**	МС	**42,28**
	Країни ЄС	**26,38**	Країни ЄС	**30,5**
			Китай	**5,20**

Додаток Л

Можливості та загрози від підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС

№ п/п	Можливості	№ п/п	Загрози
1	2	3	4
І. Політико-юридичні аспекти та питання безпеки			
1	***Особливості відносин асоціації з Україною*** ґрунтується на вкорінених принципах і традиціях ЄС, а саме: - угоди про асоціацію є *найбільш просунутим видом міжнародних угод*, які ЄС може укладати з третіми країнами, з якими ЄС готовий розвивати міцні тривалі союзницькі відносини, що ґрунтуються на взаємній довірі та повазі до спільних цінностей; - у практиці ЄС угоди про асоціацію найчастіше укладалися з *метою підготовки асоційованої країни до набуття членства в ЄС*; *системі загальних принципів*: • «формують основу внутрішньої та зовнішньої політики сторін і є суттєвими елементами Угоди»: повага до демократичних принципів, прав людини та основоположних свобод і повага до верховенства права; • «також становлять суттєві елементи Угоди»: сприяння повазі до принципів суверенітету і територіальної цілісності, непорушності кордонів та незалежності, а також боротьба з поширенням зброї масового ураження, відповідних матеріалів і засобів доставки; • «відносини сторін спираються» на принципи вільної ринкової економіки; • «центральними для посилення відносин сторін» визначені: верховенство права, належне	**1**	Угода про асоціацію має низку ***негативних юридичних аспектів*** для України, а саме: - укладання угоди не означає набуття «асоційованого членства» в ЄС (якого просто не існує), хоча асоційована країна до певної міри долучається до реалізації завдань, для яких і був створений ЄС; - в Угоді відсутня згадка перспективи членства України в ЄС, що суттєвим чином віддаляє Україну від досягнення кінцевої мети – набуття повного членства в ЄС у середньостроковій перспективі; - за відсутності вказівки на перспективу членства України в ЄС створення розширеної ЗВТ розглядається як локомотив інтеграції України у внутрішній ринок ЄС і подальшої інтеграції в інституціональні структури ЄС (тобто це значно більш трудомісткий та довготривалий шлях до повноцінної інтеграції); - неодноразове наголошення в тексті Угоди важливості забезпечення сторонами верховенства права викликано тим, що у ціннісному аспекті *верховенство права є головним інструментом консолідації демократії* (у всіх пострадянських країнах встановлення самої лише електоральної демократії *не забезпечує ефективності та успішності розвитку держави).*

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	врядування, боротьба з корупцією, боротьба з різними формами транснаціональної організованої злочинності та тероризмом, сприяння сталому розвитку, ефективна багатосторонність; - ключову роль в Угоді має *економічна ціль* – створення зони вільної торгівлі на основі наближення законодавства до стандартів ЄС як плацдарму для подальшої якомога більшої інтеграції України у внутрішній ринок ЄС. Таким чином, укладаючи Угоду про асоціацію, Україна заявляє свою рішучість перейти в нову якість: від пострадянської країни, яка вимушена дотримуватись згаданих принципів під страхом бути ізольованою від цивілізованого світу, до країни – інтегральної складової цивілізованого світу, призначення якої полягає у вдосконаленні та поширенні цих принципів		Ігнорування договірною стороною (перш за все, Україною) цього принципу може перетворити Угоду на нежиттєздатний документ, що, відповідно, передбачає процедуру припинення її дії. Як результат політичного тиску на Україну з боку ЄС слід відзначити той факт, що Рада іноземних справ ЄС у грудні 2012 року висунула *однаково важливі критерії для підписання Угоди про асоціацію з Україною*, серед яких – основні: - реформа виборчого законодавства; - вирішення проблеми вибіркового правосуддя; - продовження реформ у межах порядку денного асоціації
2	Принциповим елементом політичної частини Угоди Україна вважає фіксацію в ній терміна «політична асоціація» в якості визначення нового змісту та характеру взаємодії між Україною та ЄС у політичній площині. Під *політичною асоціацією* українська сторона розуміє: - встановлення тісних та привілейованих політичних зв'язків та зростаючу участь України у діяльності інституцій ЄС, що приведе її до досягнення критеріїв членства в ЄС; - домагання щодо можливої участі представників України в якості спостерігачів у засіданнях у межах інституцій та робочих груп ЄС	**2**	Євросоюз, як і раніше (коли йшлося тільки ***про «політичний діалог»***), не сприймає українську пропозицію щодо участі представників України в засіданнях робочих органів ЄС, оскільки такий механізм надавався лише країнам-кандидатам на заключній стадії процесу їх приєднання до ЄС
3	***Новим елементом політичної частини угоди*** (і новаторськими для угод про асоціацію) стали положення про гарантії безпеки України, зокрема положення щодо збов'язання сторін поважати принципи суверенітету та територіальної	**3**	Хоча в Угоді й закріплено принципово важливе для України ***положення про гарантії безпеки***, але воно послаблене наголосом на лише «сприянні поважати», що, по суті, нівелює правовий характер зобов'язання.

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	цілісності, непорушності кордонів і незалежності. Через запровадження механізму невідкладних політичних консультацій у випадку виникнення загрози територіальній цілісності, непорушності кордонів та суверенітету Україна намагалася посилити набір досить умовних міжнародних гарантій власної безпеки в контексті її неучасті інституціалізованих системах колективної безпеки		Незважаючи на те, що Україна наполягала на необхідності включення до нової Угоди положення про механізм невідкладних політичних консультацій, ЄС не бажає встановлювати пряму ув'язку між задіянням такого механізму консультацій та виникненням згаданих загроз. Навіть якщо ЄС погодиться на ту чи іншу форму консультацій з питань безпеки України, то така гарантія не буде повноцінним доповненням існуючого переліку гарантій, оскільки реальний ефект від неї буде досить обмеженим
	II. Переміщення капіталів		
1	У межах ЗВТ+ ЄС і України ***у сфері поточних платежів і руху капіталу*** сторони: - зобов'язуються не обмежувати і дозволяти здійснювати будь-які платежі та перекази на поточний рахунок платіжного балансу між ЄС та Україною увільноконвертованій валюті; - повинні забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з надходженням прямих інвестицій, та ліквідацію або репатріацію цих інвестицій та будь-якого прибутку, що отримується з них. Це стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки; - повинні забезпечувати вільний рух капіталу, пов'язаного з наданням кредитів, які стосуються комерційних операцій або наданням послуг, а також капіталу, пов'язаного з інвестиційним портфелем і фінансовими позиками та кредитами інвесторів іншої договірної сторони; - можуть вводити захисні заходи щодо руху капіталу між ЄС і Україною на	**1**	Ціла низка передбачених Угодою заходів пов'язана з ***величезними інвестиціями***, які навряд чи можуть бути покриті у суттєвій частині з фондів ЄС (особливо з урахуванням поточної фінансової напруги в Євросоюзі). У більшій своїй частині ці необхідні інвестиції – тільки проблеми України. Однак незрозуміло, з яких джерел будуть покриватися відповідні витрати в Україні, оскільки: - державні фінанси недостатні навіть для підтримки поточної спроможності здійснення критично важливих виплат – пенсій та іншої соціальної допомоги, цінових дотацій і утримання комунального господарства; - масштабне залучення українського приватного капіталу можливе тільки за наявності конкретно прорахованих і комерційно життєспроможних проектів у пріоритетних сферах. У той же час вказані пріоритети, як це вже стало традиційним для України, визначалися в кулуарах бюрократичних дебатів без публічних дискусій за участю недержавних структур.

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	термін, що не перевищує 6 місяців, якщо такі заходи є вкрай необхідними. - крім того, Україна розглядає можливість відкриття їй доступу до структурних фондів ЄС		Крім того, ЄС не підтримав ідею включення положень щодо посилення фінансово-технічної допомоги зі своїх структурних фондів безпосередньо в текст Угоди про ЗВТ+, оскільки остання має рамковий характер та не повинна закріплювати якісь конкретні показники. У той же час Євросоюз не вважає постановку такого питання безперспективною в разі його оформлення за межами положень Угоди
	III. Переміщення робочої сили		
1	Українська сторона наполягає на перспективі ***запровадження всіх «чотирьох свобод»*** у відносинах України з ЄС, тобто запровадження ***вільного руху робочої сили***. В Угоді Україна має певні можливості розширити свій доступ до участі у свободі руху працівників і пов'язаною з нею свободою здійснення економічної діяльності, на що впливатимуть такі чинники: - *економічні*: рівень економічного розвитку України, обсяг торговельно-економічних зв'язків, ступінь інтегрованості її економіки у спільний ринок ЄС; - *політичні*: рівень політичних відносин і пріоритетність України для ЄС. Підписання Україною політичної і економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС у червні 2014 року і наполеглива праця нових Кабінету Міністрів України і Президента України стають запорукою тому, що в кінці 2014 р. буде таки підписаний іратифікований безвізовий режим пересування в ЄС для громадян України (за умови введення біометричних паспортів)	**1**	Запровадження ***вільного руху робочої сили*** є найскладнішим завданням зусього переліку заходів, необхідних для створення спільного ринку праці між Україною та ЄС. Складність пояснюється об'єктивними причинами: - *внутрішнього характеру*: поширення на Україну всіх чотирьох свобод, включаючи вільний рух осіб, вимагатиме від неї досягнення повної відповідності всьому пакету законодавства ЄС щодо спільного ринку на тому рівні, якого досягли країни Європейського Економічного Простору (ЄЕП). Приведення українських норм і стандартів у цій сфері у відповідність до ЄС є надзвичайно затратними. Головними *проблемами* є: • здатність українського приватного сектору пристосуватися до найбільш складних частин законодавства ЄС; • інституційна спроможність українського уряду регулювати імплементацію директив ЄС; • здатності української судової системи забезпечувати застосування директив ЄС; • залишається незрозумілим, в якому ступені Україна буде готова передати частину свого

Продовження додатка Л

1	2	3	4
			суверенітету ЄС, не маючи доступу до процесу прийняття рішень всередині ЄС; • наявність потужного міграційного потенціалу населення України, який підживлюється різницею у показниках соціально-економічного розвитку між Україною і ЄС; - *зовнішнього характеру:* досить жорстка позиція ЄС до запровадження вільного руху робітників з Україною обумовлена: • загальною негативною налаштованістю країн-членів ЄС до взаємного відкриття ринків праці між ЄС та третіми країнами, з якими утворено економічний союз; • серед країн-членів ЄС відсутнє єдине бачення механізмів забезпечення доступу робітників з третіх країн на власні ринки праці. Як наслідок, практично нічого не говориться про вкрай актуальні проблеми режиму працевлаштування українських громадян на території ЄС
IV. Економічні аспекти			
1	*Центральним елементом економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС є запровадження* ***поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (або ЗВТ+)*** між Україною та ЄС, яка передбачає лібералізацію: - торгівлі як товарами, так і послугами (що характерно для «класичної» ЗВТ); - руху капіталів; - руху робочої сили (частково). *Характерною рисою ЗВТ+ між Україною та ЄС* є здійснення комплексної програми наближення секторальних (у 28 сферах) законодавчих та підзаконних актів України (транспорт, енергетика, послуги, сільське господарство тощо) до	**1**	***Створення ЗВТ+ між Україною та ЄС*** *вимагатиме набагато більше зусиль, ніж проста зона вільної торгівлі.* Її реалізація залежатиме від здатності української влади та бізнесу знайти баланс інтересів для досягнення цієї мети. Крім того, можливий супротив українських виробників промислових товарів, які вже постачаються до країн СНД (і з якими погоджено всі стандарти), введенню нових (частіше більш жорстких) стандартів ЄС. У межах запровадження ЗВТ+ Україні необхідно взяти на себе чіткі зобов’язання щодо приведення

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	відповідних стандартів ЄС. Це дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС і забезпечити розширений доступ українських експортерів до внутрішнього ринку ЄС, який *обслуговує 503,7 млн мешканців з рівнем середнього доходу у 39 тис. дол.США на душу населення і мають вищу купівельну спроможність порівняно з громадянами СНД. Лібералізація торгівлі* між Україною і ЄС призведе також до вдосконалення правил торгівлі на внутрішньому ринку відповідно до норм ЄС та розширення присутності *європейських експортерів на українському ринку, що надасть можливість більш повного задоволення українців у якісних товарах. Вимоги, які Україна повинна бути виконати для запровадження ЗВТ+ між Україною та ЄС, фактично збігаються з програмою потрібних для України реформ, що становитиме потужний імпульс для її загального розвитку*		у відповідність до європейської практики своєї політики в таких сферах: конкуренції; корпоративного управління; регулювання внутрішнього ринку; екологічної безпеки тощо. З боку ЄС рух у напрямі створення розширеної ЗВТ із Україною вимагає реалізації відповідної *політики підтримки*, яка би включала: - надання технічної допомоги; - інвестиції в розвиток інфраструктури; - підготовку кваліфікованих управлінських кадрів
2	Покращення ***бізнес-середовища*** *в Україні,* перехід до європейських стандартів і способів ведення бізнесу. В межах Програми реформ проводилася робота з покращення інвестиційного клімату включно з дерегуляцією підприємницької діяльності, вдосконаленням бюджетного та податкового законодавства. У 2012 р. було прийнято нову редакцію Митного кодексу і Рамкову стратегію митного співробітництва між Україною та ЄС, набув чинності новий Кримінальний процесуальний кодекс, схвалено Кабміном Концепцію розвитку системи управління державними фінансами, започатковано неформальний Діалог Україна – ЄС з питань бізнес-клімату	**2**	Низка вказаних в Угоді заходів стосується широкого кола суб'єктів економіки, що потребує ***радикальної зміни середовища*** такої діяльності (умов конкуренції, корпоративного управління, бухгалтерського обліку, фінансових платежів тощо). Ці зміни зачіпають глибинні інтереси впливових суб'єктів, що вже успішно адаптувалися до деформованого ринкового середовища і мають змогу одержувати монопольні надприбутки та доходи рентного типу. Як наслідок, в Україні, яка до недавнього часу мала гіпертрофований і фактично неконтрольований тіньовий сектор, існує величезний ризик, що будь-які інституційні інновації за європейським шаблоном так й залишаться на папері або як звіт перед емісарами з ЄС
3	***Лібералізація «принципово усіх» тарифів і мит*** (з урахуванням правил СОТ, обсягів і графіку виконання), призведе до:	**3**	***Скасування Україною імпортного мита*** призведе до: - необхідності *переобладнання митниць і перепідготовки кадрів,*

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	- спрощення і комп'ютеризація митних процедур допоможе *подолати корупцію та знизити час і витрати на оформлення,* а отже, підвищиться ефективність роботи митниці. *Крім того, передбачається надання технічної допомоги* українським митникам з боку колег з ЄС; - скасування чи суттєве зменшення митних тарифів для більш ніж 97 % тарифних ліній (або 95 % обсягу двосто-ронньої торгівлі між Україною та ЄС). При цьому скасування ввізних мит ЄС за більшістю товарів відбудеться вже в перший рік дії Угоди (за 99 % тарифними лініями). Це сприятиме зниженню фактичних та адміністративних витрат бізнесу. Стосовно окремих товарів, щодо яких *не було досягнуто домовленості про повну лібералізацію* (менше 5 % тарифних позицій), сторони домовилися зменшувати або скасовувати мито на імпорт таких товарів відповідно до правил розділу 1 «Національний режим та доступ до ринку товарів» частини «Торгівля та питання, пов'язані з торгів-лею» парафованої Угоди про *ЗВТ+, а також відповідно до визначеного графіку.* Українські експортери матимуть *додаткові переваги*: - на ринку з достатньо високим рівнем захисту, який сьогодні є одним із найбільших великих світових ринків, на який прагнуть отримати доступ багато країн світу; - за товарами, за якими ЄС запропонував встановлення тарифних квот (перш за все, для низки агропродовольчих товарів); - *поступове скасування мита на імпорт вживаного одягу.* Протягом 5 років передбачено зниження мита на1 % до досягнення нульової ставки мита на 5 році.		що потребує додаткових витрат із держбюджету; - безпосередньо вплине на скорочення надходжень до держбюджету України на суму імпортного мита на продукцію, що ввозиться з країн ЄС. Крім того, ЄС запропонував Україні, як й іншим країнам, з якими він уклав угоди про ЗВТ, *значну асиметрію тарифного захисту у бік ЄС*, в першу чергу, за агропромисловими товарами і продукцією: - діюча середньоарифметична ставка увізного мита в ЄС всього за Митним тарифом становить 7,6 %, в Україні – 5,0 %; а за товарами груп УКТЗЕД 01 – 24 (сільське господарство) – 19,8 та 9,2 % відповідно. Водночас, ставки ввізного мита з боку сторони ЄС за окремими тарифними лініями в 1,5– 4 разів вищі за ставки ввізного мита України; - середньозважене значення ставок ввізного мита, що застосовувались у торгівлі між Україною та ЄС у 2011 р., такі: • *на сільськогосподарську продукцію* – в ЄС щодо товарів походженням з України – 7,42 проти 6,41 % в Україні щодо товарів походженням з ЄС; • *на промислові товари* – 1,19 і 2,45 % відповідно. Тобто традиційно вищі ставки спостерігаються в торгівлі сільськогосподарськими товарами, при цьому *ринок ЄС захищений сильніше, ніж ринок України*. Низький рівень захисту промислового ринку ЄС зумовлюється існуванням Генеральної системи преференцій (ГСП) ЄС, бенефіціаром якої є Україна. Таким чином, *вказаний підхід до формування ЗВТ+, який асиметрично вигідний ЄС, може створити для*

Продовження додатка Л

1	2	3	4
			України серйозні виклики в аспекті економічного розвитку, і перш за все, для розвитку сектору сільського господарства та продовольства
4	***Гармонізація стандартів, технічного регулювання і процедур оцінки відповідності*** після її завершення в Україні відповідно до прийнятих норм в ЄС призведе до: - збільшення можливостей експортувати українських товарів не тільки до ЄС, а й до третіх країн, що суттєво посилить експортний потенціал держави; - посилення позицій національного виробника і на внутрішньому ринку, що, зокрема, означатиме пропозицію якісної продукції українському споживачу; - зростуть можливості імпортозаміщення, що разом із розширенням експорту сприятиме покращенню зовнішньоторговельного балансу; - імпортери європейської продукції зможуть швидше реагувати на зміни на внутрішньому ринку завдяки заощадженню часу, потрібного для підтвердження якості ввезеної продукції; - оскільки країни СНД визнають стандарти ЄС, у виробників, орієнтованих на ці ринки, не виникне проблем з експортом. ЄС пропонує Україні можливість отримати часткову компенсацію своїх витрат на гармонізацію за рахунок фінансової і технічної допомоги з боку ЄС	**4**	Додаткові витрати України на гармонізацію законодавства з нормами ЄС мають наслідком те, що: - строки імплементації актів законодавства ЄС, які Україна зобов'язалася практично впровадити в межах законодавства з нормами ЄС, складають від 2 до 7 років із моменту набуття Угодою про ЗВТ+ чинності (тобто *дуже стислі для гігантського обсягу роботи зі впровадження нової системи стандартів*); - сьогодні *незрозуміло, з яких джерел будуть покриватися відповідні витрати в Україні,* оскільки державні фінанси недостатні навіть для підтримки поточної спроможності здійснення критично важливих соціальних виплат; - *відсутня достатня кількість кваліфікованих фахівців,* спроможних у стислі терміни виконати завдання імплементації актів законодавства ЄС в межах ЗВТ+
5	***Гармонізація правил походження товарів*** *спрямована на:* - запобігання реекспорту з ЄС товарів, вироблених у третіх країнах; взаємне визнання сертифікатів походження, що передбачає тісну співпрацю відповідних органів України та ЄС;	**5**	Необхідність ***перегляду Україною системи правил походження товарів***: - потребує додаткових витрат із держбюджету; примушує українських виробників прискіпливо обирати джерело сировини та на кожному етапі виробництва;

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	- приєднання України до *Пан'євросередземноморської території кумуляції,* що дасть змогу використовувати сировину європейського походження у виробничих процесах в Україні та подальшого експорту до ЄС за нульовими ставками ввізного мита		- стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження. Тільки такий підхід дозволить українським виробникам повноцінно використовувати можливості преференційного доступу до європейського ринку
6	*Далекосяжна* ***лібералізація сфери послуг****, яка:* - *поширюється на всі сектори сфери послуг;* - *значно глибша, ніж зобов'язання України перед СОТ*	**6**	Існує ***асиметричність у лібералізації ринку послуг***. При цьому ЄС не бере на себе жодних гарантій відносно доступу українських компаній до європейського ринку послуг. У той же час ЄС: - робить наголос на необхідності того, щоб Україна прийняла на себе фінансові гарантії відносно транзиту енергоносіїв; - не бажає лібералізувати сферу послуг із наземних перевезень тощо
7	*Формування ЗВТ+ з ЄС відкриває нові перспективи для розвитку* ***агропродовольчого ринку*** *України. Так, українські експортери матимуть відносні переваги внаслідок* використання запропонованих ЄС імпортних тарифних квот *на* чутливі для ЄС товари, які зазвичай вилучаються з режиму лібералізації і підпадають під загальний режим оподаткування під час митного оформлення. Україна отримала можливість завозити певні обсяги цих товарів без справляння увізних мит. При цьому не йдеться про обмеження обсягів імпорту, а лише про те, що імпорт понад визначений обсяг підпадатиме під загальний режим імпорту, тобто оподатковуватиметься за тими ж умовами, які діють для України сьогодні. Зокрема, за інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства України, передбачаються такі квоти на безмитний експорт в ЄС: - 1,6 млн т зернових у перший рік дії положень про ЗВТ із поступовим збільшенням до 2,0 млн т за п'ять років. Квота на експорт в ЄС пшениці	**7**	***Несиметричність умов торгівлі сільськогосподарськими товарами*** між Україною і ЄС зберігається, а саме: 1) має місце *значне перевищення масштабів виробництва і торгівлі* країн ЄС над обсягами виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією України. Так, частка ЄС-27 у світовому експорті та імпорті агропродовольчих товарів у 2010 р. становила 9 % (або 129,2 млрд дол. США) та 11 % (або 153,5 млрд дол. США), при цьому в експорті ЄС переважає продукція високої якості та глибокої переробки. Вартість експорту сільськогосподарських товарів України була у 13 разів меншою, ніж ЄС (експорт – 9,9 млрд дол. США, імпорт – 5,8 млрд дол. США); 2) не зважаючи на те, що сальдо торговельного балансу України у торгівлі з ЄС за товарними групами УКТЗЕД позитивне, за окремими товарними групами *імпорт з ЄС значно перевищує експорт в ЄС*, що за зустрічного зниження ставок митного тарифу призведе до посилення асиметрії в умовах торгівлі. Так, вартість

	становить 950 тис. т (1 млн т через п'ять років), кукурудзи – 250 тис. т (350 тис. т відповідно), ячменю – 400 тис. т (650 тис. т); - 20 тис. т заморожених тушок курей і 16 тис. т обробленої продукції у перший рік із поступовим збільшенням до 20 тис. т за п'ять років; - 3 тис. т яєць у шкарлупі та 3 тис. т продуктів переробки яєць; - 12 тис. т яловичини; - 40 тис. т свинини (порівну обробленої свинини та тушок); - 30 тис. т цукру, 27 тис. т меляси та цукрового сиропу; - тарифні квоти застосовуються також до інших продуктів, як-то мед, часник, томатна паста, соки тощо. *Для захисту від застосування з боку ЄС несиметричних заходів нетарифного регулювання Україна має можливість відповісти введенням таких самих бар'єрів.* Усі нетарифні бар'єри у торгівлі агропродовольчими товарами розподіляються на три групи: - заходи, що застосовуються для захисту здоров'я людини, безпечності продовольства та захисту довкілля, а саме: заборони на імпорт та експорт, санітарні та фітосанітарні вимоги, стандарти та оцінка відповідності; - заходи торговельної політики, а саме: підтримка експорту, експортні мита, ліцензування імпорту, імпортні квоти, субсидування виробництва, державні торговельні та імпортні монополії, заходи захисту (антидемпінгові, захисні заходи та компенсаційні мита); - широкий спектр адміністративних перешкод для імпорту, а саме: затримки з митною очисткою, непрозорість та протиріччя у митних процедурах, зайві бюрократичні вимоги до документації тощо. *Крім того, очікується підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської та харчової продукції* через введення відповідних стандартів захисту здоров'я та інтересів		імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження з ЄС у 18разів перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС, а вартість імпорту готових харчових продуктів з ЄС перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС у 3 рази; 3) замість задекларованої назви «глибока і всебічна зона вільної торгівлі» *ЄС зберігає значну кількість виключень з режиму вільної торгівлі* (близько *400 товарних позицій*), перш за все, у секторі торгівлі аграрною продукцією і продовольчими товарами, тобто там, де вигоди від лібералізації ринку ЄС були б для України найбільш чутливими; 4) існує асиметричність у рівнях тарифного захисту сільського господарства. Середній зв'язаний тариф на продукти сільського господарства становить в ЄС 13,5 %, а в Україні (відповідно до зобов'язань СОТ) – 11,1 %. У тому числі, середній зв'язаний тариф на імпорт живих тварин, м'яса і м'ясопродуктів в ЄС – 24,1 %, а в Україні – 13 %; молоко і молочні продукти – 52,3 і 10 % (!) відповідно; овочі, фрукти та живі рослини – 10,3 і 13,1 %; зерно і продукти його переробки – 21,3 і 12,7 %, цукор і кондитерські вибори – 26,4 і 17,5 %; 5) ЄС запропонував Україні відверто дискримінаційну систему тарифних квот, встановлених на 15,1 % тарифних ліній сільськогосподарських продуктів на вкрай низькому рівні: за яловичиною і свининою –на рівні 0,07 % від обсягу ринку ЄС, м'ясом птиці – 0,09 %, молоком – 0,001 % (!), пшеницею та вироби з неї – 0,17 %, кукурудзою – 0,11 %, ячменем – 0,02 %; вівсу – 0,01 %; 6) ЄС планує *зберегти незайманою існуючу систему обсягу виробленої валової продукції сільського господарства*. В Україні він був у 2012 р. всього 3 % від вартості валової продукції сільського господарства, тобто у 4,5 рази нижчий, ніж відповідний рівень

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	громадян України до стандартів ЄС. Значним досягненням української сторони в межах Угоди ЗВТ+ стало те, що *ЄС відмовився від застосування експортних субсидій у торгівлі* зУкраїною (хоча ЄС активно використовує експортні субсидії для просування продукції своїх виробників на зовнішні ринки, а в умовах економічної кризи відновив експортні субсидії на молоко і молочні продукти). В той же час експортні субсидії для українських товарів вдалося тимчасово зберегти, хоча й на дещо низькому рівні (наприклад, експортні мита на насіння соняшнику, незважаючи на критику торговельних партнерів, посприяли розвитку олієпереробної промисловості в Україні)		субсидій з бюджету Спільної аграрної політики ЄС (14 % вартості валової продукції сільського господарства); 7) ЄС має *високий рівень нетарифного захисту*, який значно вищий, ніж в Україні. Застосування цих заходів із боку ЄС створює асиметрію у торговельних відносинах з Україною, адже навіть якщо СОТ визнає ці бар'єри незаконними, змусити країни ЄС скасувати їх СОТ не може. Для українських виробників додаткові витрати на сертифікацію, виконання санітарних вимог можуть стати причиною зростання собівартості продукції і зниження конку-рентоспроможності на ринках ЄС. *Єдина можливість, яка надається Україні як члену СОТ у цій ситуації, – це ввести бар'єри у відповідь.* Українські виробники органічної продукції зіштовхнуться з *технічними бар'єрами*, зокрема з проблемою дотримання правил її виробництва та маркування. Рівень захисту ринку ЄС *санітарними і фітосанітарними заходами контролює* одним із найвищих у світі й значно вищим, ніж в Україні. Діяльність щодо безпечності продо-вольства охоплює весь продовольчий ланцюжок – від здоров'я рослин та тварин до маркування харчових продуктів та благополуччя тварин. Так, наприклад, в ЄС заборонено імпорт м'яса тварин, під час відгодівлі яких використовувалися гормони росту і антимікробні препарати. У той же час, оскільки в Україні використання антибіотиків і гормонів росту під час відгодівлі худоби не було заборонено після вступу до СОТ, то імпорт м'яса і м'ясопродуктів, під час виробництва яких використовувалися гормони росту, дозволено й досі. Крім того, м'ясо механічної обвалки, що складається

Продовження додатка Л

1	2	3	4
			з м’ясокісткових залишків, ввозиться в Україну і використовується як дешева неякісна сировина для м’ясопереробної промисловості. Стосовно *антидемпінгових і компенсаційних заходів* сторони підтвердили свої права та зобов’язання у межах СОТ. У той же час додатково ЄС і Україна встановили вимоги щодо прозорості застосування захисних заходів, урахування публічного інтересу, *застосування правила меншого розміру антидемпінгового чи компенсаційного збору*, механізму перегляду та консультацій; 8) ЄС вимагає від України взяти на себе жорсткі *зобов’язання відносно захисту приблизно 2-х десятків географічних найменувань*, у тому числі відносно назв напоїв («коньяк», «шампанське») і сирів («пармезан», «фета» та інші), тобто *в питанні, де до сьогоднішнього дня не досягнуто компромісів у межах СОТ;* 9) *несиметричність характерна для експортних режимів України та ЄС*. Так, Україна в межах СОТ не використовує і зобов’язалася не використовувати експортні субсидії на продукцію сільського господарства. У той же час експортні субсидії мають право використовувати 36 членів СОТ, а понад 20 країн-членів СОТ (серед яких – ЄС, США і Канада) їх фактично використовують. При цьому понад 90 % усієї суми експортних субсидій, які використовуються членами СОТ, припадає на ЄС. У СОТ Україна зобов’язалася знизити експортне мито на насіння соняшнику з 15 до 10 %, а в межах угоди ЗВТ+ у торгівлі з ЄС протягом 15 років мито буде знижуватися по 1 в. п. до нуля (заміщуватися додатковим збором). Але якщо експорт насіння соняшника в ЄС перевищить 100 тис. т на рік, то ставка

Продовження додатка Л

1	2	3	4
			мита підвищиться до рівня, котрий використовується в СОТ; 10) ЄС також широко використовує *спеціальні захисні заходи (СЗЗ)*, передбачені в Угоді про сільське господарство СОТ, для захисту своїх виробників від зростання обсягів імпорту та зниження цін. Розвинені країни використовують СЗЗ для обмеження імпорту з країн, що розвиваються. Так, 23,8 % тарифних ліній сільськогосподарських товарів ЄС захищені СЗЗ. З іншого боку, тільки декілька країн, що розвиваються, мають право використовувати СЗЗ, але через обмежені можливості збирання відповідних даних вони практично не можуть їх використовувати. У той же час Україна як новий член СОТ не має права використовувати СЗЗ для захисту своїх виробників
8	Лібералізація доступу до **ринку промислових товарів**. Середньозважене значення ставок ввізного мита, що застосовувались у торгівлі між Україною та ЄС у 2011 р. на промислові товари, – 1,19 і 2,45 % відповідно. Низький рівень захисту промислового ринку ЄС зумовлюється існуванням Генеральної системи преференцій (ГСП) ЄС, бенефіціаром якої є Україна. Тобто існуючий сьогодні в ЄС середній рівень імпортного мита для торгівлі в умовах режиму найбільшого сприяння для багатьох товарних груп вкрай незначний: за неелектричними машинами – 1,9 %, електричними машинами й обладнанням – 2,8 %, транспортними засобами і обладнанням – 4,3 %, хімічними товарами – 4,6 %. Такий рівень тарифного захисту істотно не впливає на конкурентоспроможність. У той же час в Україні рівень тарифного захисту за промисловими товарами більший, ніж у ЄС. При цьому у деяких	**8**	Вихід на ринки промислових товарів з підвищеним рівнем доданої вартості залежить не від рівня імпортного мита, а від рівня відповідності технічним регламентам ЄС. Як наслідок, у таких умовах у виграшу від ЗВТ+ опиняться, в першу чергу, українські виробництва з невисоким рівнем технологічності виробництва. Наприклад, ЄС наполягає на повній лібералізації імпорту легкових автомобілів, що: - принесе значну шкоду з огляду погіршення торговельного балансу України; - підірве перспективи розвитку власної автомобільної промисловості України

Продовження додатка Л

1	2	3	4
	випадках підвищений рівень мита слугує створенню умов для розвитку відповідних вітчизняних потужностей у галузях із підвищеним рівнем доданої вартості. Так, із метою захисту власного автовиробництва Україна із 14.04.2013 р. застосовує спеціальні мита на імпорт у країну нових легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1000 – 1500 см3 у розмірі 6,46 % і 1500 – 2200 см3 – 12,95 % незалежно від країни походження та експорту		
9	Можливе усунення основних проблем металургійної галузі *й існуючих бар'єрів та обмежень через гармонізацію технічних стандартів та приведення увідповідність регуляторного* середовища до стандартів і норм ЄС. Саме українські металурги, а також виробники залізної руди і грейдери металобрухту найбільш позитивно ставляться до інтеграції України до європейських і світових ринків. Завдяки СОТ було скасовано квоти на металопродукцію до ЄС, а ЗВТ з ЄС дозволить гармонізувати стандарти і регулювання та *розширити присутність української металопродукції на ринках ЄС*	**9**	Існування найбільших проблем металургійної галузі – застарілих основних фондів, низької якості й низької валової доданої вартості кінцевої продукції – створюють несприятливий інвестиційний клімат в галузі, що ускладнюється недостатньо розвиненим ринком фінансових послуг і слабким захистом довкілля. Водночас торгівля металопродукцією *обмежена нетарифними бар'єрами (*такими, як викривлена конкуренція) через надання державної допомоги. А без державної допомоги і в такому стані ця галузь неспроможна витримати конкуренцію з іншими виробниками
10	Зростання частки ***машинобудівної продукції*** в загальній структурі імпорту створює сприятливі умови і свідчить про активну модернізацію українських підприємств, які мають змогу закуповувати новітнє імпортне обладнання (що певним чином свідчить про високу інвестиційну активність у цій галузі промисловості). Уніфікація стандартів промислової продукції України й ЄС сприятиме розвитку промислового виробництва і входженню українських підприємств до європейського ланцюга виробництва та постачання	**10**	Існуючі ***проблеми української машинобудівної продукції***: - невідповідності до технічних та інших стандартів ЄС; - загальний несприятливий інвестиційний клімат створює ситуацію, коли іноземні інвестиції «оминають» українське машинобудування; - нерозвиненість внутрішнього ринку для багатьох видів машинобудівної продукції (як наслідок виробничі потужності завантажені на 50–65 %). ЄС змушує Україну накласти суттєві обмеження у наданні податкових пільг підприємствам машинобудування

Закінчення додатка Л

1	2	3	4
			(перш за все, у таких пріоритетних галузях, як автомобіле-, судно-, літако- і ракетобудуванні) – заборона надання податкових пільг для покриття поточних витрат підприємств, тобто субсидування операційної діяльності (в ЄС податкові пільги – тільки для підтримки інвестиційних проектів)
11	*Розвиток* ***енергетичного сектору*** в межах угоди можли-вий в умовах розбудови транскордонних ринків електро-енергії, а згодом у поступовому формуванні єдиного енергетичного ринку з ЄС. Гармонізація регуляторного середовища на ринку електроенергетики з правилами ЄС щодо інтеграції електромереж і безпеки ядерної енергетики підвищить конкурентоспроможність української енергетики	**11**	Слабка можливість ***українських енергетичних компаній*** *експортувати електроенергію* внаслідок нерозвиненої інфраструктури і відмінності технічних стандартів та правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС і України. Крім того, ЄС може залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів з огляду на субсидування українських виробників

Додаток М

Статус положень Угоди про Асоціацію України з ЄС станом на 1 листопада 2014 року

Положення Угоди	Статус введення положення	Рішення ЄС про тимчасове застосування
1	2	3
Преамбула Ст.1	Чекає вступу Угоди в силу	–
Розділ I. Ст. 2, 3	01.11.2014 р.	2014/295/EU
Розділ II. Політичний діалог і реформи, політична асоціація, співробітництво і конвергенція у сфері зовнішньої політики і політики безпеки	З 01.11.2014 р.	2014/295/EU
Ст. 3–5	З 01.11.2014 р.	2014/295/EU
Ст. 7–13	Чекає вступу Угоди в силу	–
Розділ III. Юстиція, свобода і безпека	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 14	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 15–18	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 19	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 20–24	Чекає вступу Угоди в силу	–
Розділ IV. Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею	*З 01.01.2016 р. (на вимогу Росії)*	2014/668/EU 2014/691/EU
Глава 1. Національний режим і доступ товарів на ринки		
Ст. 25–39		
Протокол I		
Додаток I-A-I-D		
Глава 2. Засоби захисту торгівлі		
Ст. 40–52		
Додаток II		
Глава 3. Технічні бар'єри в торгівлі		
Ст. 53–58		
Додаток III		
Глава 4. Санітарні і фітосанітарні заходи		
Ст. 59–74		
Додаток IV–XIV		
Глава 5. Митні питання і сприяння торгівлі		
Ст. 75–84		
Протокол II		
Додаток XV		
Глава 6. Основи підприємницької діяльності, торгівля послугами і електронна торгівля		
Ст. 85–143		
Додаток XVI–XX		
Глава 7. Поточні платежі і рух капіталів		
Ст. 144–147		
Глава 8. Державні закупівлі		
Ст. 148–156		

Продовження додатка М

1	2	3
Додатки XXI – XXI – P	*З 01.01.2016 р. (на вимогу Росії)*	2014/668/EU 2014/691/EU
Глава 9. Інтелектуальна власність		
Ст. 157, 158 (тільки в частині, що не відноситься до кримінального примусового здійснення прав інтелектуальної власності)		
Ст. 158 в частині, що відноситься до кримінального примусового здійснення прав інтелектуальної власності	Чекає вступу Угоди в силу	-
Ст. 159–252	*З 01.01.2016 р. (на вимогу Росії)*	2014/668/EU 2014/691/EU
Додатки XXII–A–XXI– D		
Глава 10. Конкуренція		
Ст. 253–267		
Додаток XXIII		
Глава 11. Питання, що пов'язані з торгівлею енергоносіями		
- Ст. 268–280 (При цьому тимчасове застосування т. 279 не повинно зачипати суверенні права держав-членів ЄС на їхні вуглеводневі ресурси відповідно до міжнародного права, включаючи їхні права і обов'язки як сторін Конвенції ООН про міжнародне морське право 1982 року; - тимчасове застосування ст. 280 не повинно зачипати існуюче розмежування компетенцій ЄС і його держав-членів у наданні дозволів на розвідку, вивчення і видобування вуглеводнів)		
Глава 12. Прозорість		
Ст. 281–284, а також ст. 285 і 286 в частині, що не відноситься до адміністративних проваджень, переглядів і оскаржень на рівні держави-члена ЄС		
Ст. 285 і 286 в частині адміністративних проваджень і оскаржень на рівні держави-члена ЄС	Чекає вступу Угоди в силу	-
Ст. 287–288	*З 01.01.2016 р. (на вимогу Росії)*	2014/668/EU 2014/691/EU
Глава 13. Торгівля і сталий розвиток		
Ст. 289–302		
Глава 14. Вирішення спорів		
Ст. 303–326		
Додаток XXIV		
Глава 15. Механізм посередництва		
Ст. 327–336		
Додаток XXV		
Розділ V. Економічне і галузеве співробітництво	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 1. Співробітництво в сфері енергетики, включаючи ядерну енергетику	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 337, 338 (крім пункту «k»)	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Пункт «k» ст. 338, ст.. 339	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 340, 341	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 342	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XXVI	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Додаток XXVII, крім питань ядерної енергетики	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU

Продовження додатка М

1	2	3
Питання ядерної енергетики в Додатку XXVII	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 2. Макроекономічне співробітництво	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 343–345	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 3. Управління державними фінансами, бюджетна політика, внутрішній контроль і зовнішній аудит	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 346–348	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 4. Оподаткування	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 349–352	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 353	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 354	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XXVIII	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 5. Статистика	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 355–359	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XIX	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 6. Навколишнє середовище	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 360	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 361, 362 (крім підпункту «с» пункту 1)	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Підпункт «с» пункту 1	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 363, 364, 365 (крім пунктів «а» і «с»)	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Пункти «а» і «с» Ст. 365	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 366	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XXX	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Додаток XXXI	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 7. Транспорт	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 367, 368 (крім пункту 3)	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Пункт 3 ст. 368, пункти «а» і «d» ст. 369	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 369 (крім пунктів а» і «d»)	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Додаток XXXII, крім пункту 3	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Пункт 3 Додатку XXXII	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XXXIII	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 8. Космос	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 371–373	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 9. Співробітництво в сфері науки і технологій	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 374–377	Чекає вступу Угоди в силу	–

Продовження додатка М

1	2	3
Глава 10. Політика в сфері промисловості і підприємництва	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 378–380	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 11. Співробітництво у видобувній і металургійній галузі	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 381–382	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 12. Фінансові послуги	З 01.11.2014 р	2014/668/EU
Ст. 383–386	З 01.11.2014 р	2014/668/EU
Глава 13. Законодавство про заснування і діяльність компаній, корпоративне управління, бухгалтерський облік і аудит	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 387–388	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XXXIV	З 01.11.2014 р	2014/668/EU
Додаток XXXV	З 01.11.2014 р	2014/668/EU
Додаток XXXVI	З 01.11.2014 р	2014/668/EU
Глава 14. Інформаційне суспільство	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 389–395	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 15. Політика з питань аудіовізуальної галузі	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 396–398	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XXXVII	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 16. Туризм	Чекає вступу Угоди в силу	-
Ст. 399–402	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 17. Сільське господарство і сільські території	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 403, 404 (крім пункту «h»)	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Пункт «h» ст. 404	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 405, 406	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Додаток XXXVIII	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 18. Політика в галузі риболовлі і морська політика	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 407–409, 410 (крім п. «b»)	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Пункт «b» ст. 410, ст. 411	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 412–413	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 19. Река Дунай	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 414	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 20. Захист прав споживачів	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 415–418	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU

Закінчення додатка М

1	2	3
Додаток XXXIX	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 21. Співробітництво у сфері зайнятості, соціальної політики і рівних можливостей	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 419–425	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XL	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 22. Суспільне здоров'я	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 426–427	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 428	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 429	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XLI	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 23. Освіта, навчання і молодь	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 430–436	Чекає вступу Угоди в силу	–
Додаток XLII	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 24. Культура	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 437–440	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 25. Співробітництво в сфері спорту і фізичної культури	Чекає вступу Угоди в силу	–
Ст. 441–442	Чекає вступу Угоди в силу	–
Глава 26. Співробітництво у питаннях громадянського суспільства	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 443–445	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Глава 27. Транскордонне і регіональне співробітництво	Чекає вступу Угоди в силу	
Ст. 446–449	Чекає вступу Угоди в силу	
Глава 28. Участь в програмах і агентствах Європейського Союзу	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Ст. 450–452	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Протокол III	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Раздел VI. Фінансове співробітництво і положення щодо боротьби з шахрайством	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Додаток XLIII	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Додаток XLIV	З 01.11.2014 р.	2014/668/EU
Раздел VII. Інституціональні, загальні і заключні положення	З 01.11.2014 р.	2014/295/EU 2014/668/EU
Глава 1. Інституціональна структура		
Глава 2. Загальні і заключні положення		

Додаток Н

Основні угоди, що регламентують створення Єдиного економічного простору у 2013 р.

Назва угоди	Зміст угоди
1	2
Угода про єдині принципи і правила конкуренції	Визначає загальні підходи до антимонопольному регулюванню, вводить конкретні норми, що обмежують можливість державного втручання в господарську діяльність
Угода про єдині правила державної підтримки сільського господарства	Встановлює правила надання державної підтримки виробникам сільськогосподарської продукції. Граничний рівень підтримки не може перевищувати 10 % валової вартості сільськогосподарської продукції
Угода про єдині правила надання промислових субсидій	Встановлює єдині правила надання субсидій щодо промислових товарів
Угода про регулювання доступу до послуг залізничного транспорту, включаючи основи тарифної політики	Встановлює принципи доступу перевізників країн Митного союзу до послуг інфраструктури, в тому числі принципи рівності вимог до перевізників, і єдиної тарифної політики. Виключні тарифи на послуги залізничного транспорту як міра субсидування конкретного товаровиробника можуть застосовуватися тільки в разі неможливості здійснення підтримки в іншій формі
Угода про торгівлю послугами та інвестиціями в країнах учасницях ЄЕП	Надає національний режим і режим найбільшого сприяння у взаємній торгівлі послугами за умови збереження окремих вилучень.
Угода про єдині принципи регулювання у сфері охорони і захисту інтелектуальної власності	Передбачає введення в країнах ЄЕП національного режиму у сфері охорони прав інтелектуальної власності, створення єдиної міжнародно-договірної бази, в основу якої взято перелік міжнародних угод у сфері інтелектуальної власності, учасницею яких є Росія
Угода про єдині принципи і правила технічного регулювання в Республіці Білорусь, Республіці Казахстан та Російської Федерації	Передбачає проведення узгодженої політики щодо забезпечення обігу продукції, яка відповідає технічним регламентам Митного союзу. Єдина політика забезпечується, зокрема, Єдиним переліком продукції, до якої застосовуються технічні вимоги. При цьому не допускається встановлення в національному законодавстві держав-членів ЄЕП обов'язкових вимог щодо продукції, не включеної до Єдиного переліку. Право затверджувати технічні регламенти передано Комісії
Угода про державні (муніципальні) закупівлі	Встановлює національний режим і режим найбільшого сприяння для постачальників країн Митного союзу при державних та муніципальних закупівлях, а також встановлює принципи транспарентної організації та проведення закупівель

Продовження додатка Н

1	2
Угода про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їх сімей	Передбачає зняття обмежень в частині допуску громадян на ринок праці країн-учасників ЄЕК, скасування квотування, скасування обов'язкових дозволів на роботу трудовим мігрантам, більш ліберальний порядок міграційного обліку
Угода про співпрацю з протидії нелегальної трудової міграції з третіх держав	Угода визначає загальні напрямки протидії нелегальної трудової міграції
Угода про узгоджену макроекономічну політику	Передбачає введення країнами-учасниками ЄЕП з 1 січня 2013 року кількісних макроекономічних параметрів, в тому числі граничних значень річного дефіциту державного бюджету, державного боргу та рівня інфляції
Угода про узгоджені принципи валютної політики	Є «дорожньою картою», що визначає напрямки подальшої гармонізації валютного законодавства. Зокрема, передбачає поступове усунення обмежень відносно валютних операцій і відкриття або ведення рахунків у банках держав ЄЕП, уніфікацію порядку ввезення та вивезення готівкових коштів у межах ЄЕП, гармонізацію вимог щодо репатріації валютної виручки
Угода про створення умов на фінансових ринках для забезпечення вільного руху капіталу	Передбачає організацію обміну інформацією між уповноваженими органами сторін у банківській сфері, на валютному ринку, на ринку цінних паперів і в сфері страхування. Надалі (до 31 грудня 2013 року) передбачає гармонізацію законодавства сторін у банківській сфері, на валютному ринку, на ринку цінних паперів і у сфері страхування з урахуванням міжнародних правил і стандартів
Угода про забезпечення доступу до послуг природних монополій у сфері електроенергетики, включаючи основи ціноутворення і тарифної політики	Передбачає принцип забезпечення доступу до енергосистем суміжних країн-учасників ЄЕП. Доступ надається в межах технічних можливостей за умови забезпечення пріоритету передачі енергії для задоволення внутрішніх потреб країн. Угода також формулює інші принципи міждержавної передачі електричної енергії між країнами-учасниками ЄЕП, включаючи основи ціноутворення і тарифної політики
Угода про єдині принципи і правила регулювання діяльності суб'єктів природних монополій	Визначає загальні правові підходи до регулювання діяльності суб'єктів природних монополій з метою створення правових основ для формування єдиних принципів і загальних правил регулювання діяльності природних монополій

Закінчення додатка Н

1	2
Угода про правила доступу до послуг суб'єктів природних монополій у сфері транспортування газу по газотранспортним системам, включаючи основи ціноутворення і тарифної політики	Передбачає принцип взаємного забезпечення доступу до газотранспортних систем країн-учасниць ЄЕП після виконання комплексу заходів, у тому числі після переходу на рівнодохідні ціни на газ. Доступ до газотранспортних систем надається в межах технічних можливостей з урахуванням узгодженого Сторонами індикативного балансу і на підставі укладених господарюючими суб'єктами цивільних договорів. Умови доступу, включаючи тарифи на транспортування газу, для господарюючих суб'єктів Сторін будуть рівними у порівнянні з господарюючими суб'єктами, які не є власниками газотранспортної системи
Угода про порядок організації, управління, функціонування та розвитку спільних ринків нафти і нафтопродуктів Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації	Передбачає незастосування державами-членами ЄЕП у взаємній торгівлі кількісних обмежень і вивізних митних зборів щодо нафти та нафтопродуктів. При цьому порядок сплати митних зборів на нафту і нафтопродукти при вивезенні з єдиної митної території Митного союзу визначається окремими двосторонніми угодами країн-учасників. Угода також визначає умови доступу до послуг з транспортування нафти, передбачає уніфікацію норм і стандартів на нафту, інформаційний обмін відомостями про видобуток, імпорт, експорт та внутрішнє споживання нафти