

**П.В. Луцишин**, С.В. Федонюк

**ЄВРОПЕЙСЬКІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ:  
ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ**

Редакційно-видавничий відділ “Вежа”  
Волинського державного університету імені Лесі Українки  
Луцьк – 2004

УДК 339.92  
ББК 65.58+66.4(0)6  
Л 86

Рекомендовано до друку вченою радою Волинського державного університету імені Лесі Українки (протокол № 12 від 06.06.03).

Рецензенти:

М.І. Долішній, доктор економічних наук, професор, академік НАН України, директор Інституту регіональних досліджень НАН України;

М.З. Мальський, доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародних відносин Львівського національного університету ім. Івана Франка

**Луцишин П.В., Федонюк С.В.**

Л 86 Європейські інтеграційні процеси: формування єдиного ринку: Монографія. – Луцьк: РВВ “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2003. – 200 с.

ISBN 966-600-129-2

У книзі розглядаються основні положення регіональної економічної інтеграції, основні принципи функціонування, політика стимулювання й охорона ринку, торговельна політика і регіональний розвиток, а також ефективність функціонування ринку Європейського Союзу, особливості адаптації ринку країни–кандидата на вступ до ЄС, перспективи розвитку єдиного ринку ЄС.

Для економістів, міжнародників і тих, хто цікавиться розвитком європейської інтеграції.

УДК 339.92  
ББК 65.58+66.4(0)6

## ЗМІСТ

<b>Передмова</b> .....	5
<b>Розділ I. Основні положення регіональної економічної інтеграції</b>	
1.1. Зона вільної торгівлі та митний союз .....	7
1.2. Спільний ринок, економічний та монетарний союз .....	14
<b>Розділ II. Етапи ринкової інтеграції</b>	
2.1. Формування ринку в рамках Європейської асоціації вугілля і сталі	19
2.2. Ринкова інтеграція після утворення Європейського Економічного Співтовариства .....	23
2.3. Прискорення інтеграції на підставі Єдиного європейського акту і розвиток внутрішнього ринку в 90-х роках XX ст. ....	27
<b>Розділ III. Основні принципи функціонування ринку Європейського Союзу</b> .....	39
3.1. Вільний рух товарів .....	42
3.2. Вільний рух послуг .....	47
3.3. Вільний рух осіб .....	50
3.4. Свобода руху капіталу .....	51
<b>Розділ IV. Політика стимулювання розвитку ринку Європейського Союзу</b>	
4.1. Політика конкуренції .....	54
4.2. Промислова політика .....	63
4.3. Політика підтримки малих і середніх підприємств .....	66
4.4. Транспортна політика .....	74
<b>Розділ V. Політика охорони внутрішнього ринку перед зовнішніми факторами</b>	
5.1. Торговельна політика .....	77
5.2. Митна політика .....	82
5.3. Антидемпінгова та антисубсидійна політика .....	85
5.4. Кількісні обмеження, охорона від надмірного імпорту, правила щодо походження товарів .....	87
5.5. Технічні норми і стандарти .....	89
5.6. Охорона внутрішнього сільськогосподарського ринку .....	91
<b>Розділ VI. Торговельна політика Європейського Союзу щодо інших країн</b> .....	93
6.1. Торговельна політика у відносинах із розвинутими країнами ..	95
6.2. Торговельна політика Європейського Союзу щодо країн Середземномор'я, Африки, Карибсько-Тихоокеанського регіону, Латинської Америки та Азії .....	101

6.3. Торговельна політика у відносинах із країнами Центральної та Східної Європи .....	107
6.4. Торговельна політика у відносинах із пострадянськими країнами .....	112
<b>Розділ VII. Регіональний розвиток ринку Європейського Союзу</b>	
7.1. Територіальна структура ринку .....	117
7.2. Формування регіональної політики у ході розвитку інтеграційних процесів .....	119
7.3. Регіони у системі єдиного ринку Європейського Союзу. Реалізація регіональної політики .....	127
<b>Розділ VIII. Ефективність функціонування внутрішнього ринку Європейського Союзу</b> .....	136
<b>Розділ IX. Особливості адаптації ринку країни – кандидата на вступ до Європейського Союзу (на прикладі Польщі)</b>	
9.1. Адаптація у сфері принципів функціонування ринку .....	152
9.2. Тенденції розвитку і проблеми ринкової інтеграції Польщі та Європейського Союзу .....	157
9.3. Адаптація регіонального та локального ринку до умов Європейського Союзу .....	175
<b>Розділ X. Перспективи розвитку внутрішнього ринку Європейського Союзу</b> .....	178
<b>Післямова</b> .....	184
<b>Література</b> .....	186
<b>Додатки</b> .....	196
Іенний показчик .....	196
Предметний показчик .....	196

## ПЕРЕДМОВА

Інтеграційні процеси, що охопили Західну Європу, швидко розширюють її межі у східному напрямі. Приєднання до Європейського Союзу (ЄС)<sup>\*</sup> є найважливішою проблемою соціального розвитку не тільки в межах зони майбутнього членства, але також на теренах Східної Європи. Це значною мірою стосується України, де європейська тематика має багато суспільних замовлень. Дослідження європейської інтеграції на прикладі її окремих проявів – питання часу. Це – найбільш актуальний напрям пошуків у галузі науки та освіти.

Під кутом бачення перспектив розвитку євроінтеграційних процесів на сході Європи найбільш значущим є дослідження і поширення знань про основи функціонування та успіхи єдиного внутрішнього ринку ЄС<sup>\*\*</sup>.

Ця монографія є спробою осмислення процесів європейської інтеграції з позиції не зовсім стороннього спостерігача, але представника суспільства, котре починає переосмислювати свою історію та глибше усвідомлювати свою причетність до будівництва сучасної європейської цивілізації. Це суспільство потребує акцептації багатих здобутків господарської та соціальної адаптації до умов нового європейського “середовища”.

Головною метою цієї книги є систематизація і поширення знань про технологію функціонування соціально-економічного ринкового механізму Європейського Союзу і його вплив на суспільний прогрес.

---

<sup>\*</sup> У цій книзі, відповідно до усталених нормативів, вживається означення “Європейський Союз”. Водночас варто зазначити, що більш доцільним було б використання словосполучення “Європейська Унія” як такого, що більш точно відображає історичну суть демократичних інтеграційних процесів. Етимологія іменника “Унія” в аспекті західноєвропейського суспільно-політичного розвитку пов’язана з традиційною паритетністю і прогресивністю різного типу міждержавних угруповань, в основу яких завжди було покладено принцип адекватної взаємовигоди. Що ж стосується окреслення в українській науковій лексиці Європейського Співтовариства через “Союз”, то це, очевидно, є наслідком усталених ще за імперських часів безпринципності й калькування з російської мови. Але в українському мовному середовищі поняття “Союз” (іншомовного походження) асоціюється передусім із приєднанням сателітарного виду (Радянський Союз, Союз Росії й Білорусі, союзник тощо). Окремі випадки вживання іменника “унія” та назви “Європейська Унія” слід інтерпретувати в контексті інтеграції в рамках Європейського Союзу.

<sup>\*\*</sup> ЄС – Європейське Співтовариство, яке від 1 листопада 1993 р. (момент уведення в дію Договору про Європейський Союз (Унію) заступило Європейське Економічне Співтовариство і становить інтегральну частину Європейського Союзу. Для зручності так само позначимо й інші Європейські Співтовариства (Європейська асоціація вугілля і сталі та Євратом) і Європейський Союз.

Головні завдання, які потрібно вирішувати в ході вивчення європейського досвіду побудови єдиного ринку та які ставили перед собою автори цієї монографії, такі:

- ознайомлення з підставами та історією інтеграції в Західній Європі;
- вивчення умов і чинників ринкового середовища ЄС, як і, звісно ж, чинників зовнішніх;
- аналіз підстав та механізмів функціонування єдиного внутрішнього ринку Європейського Союзу;
- оцінка ефективності ринку та вигод від його розширення для країн-кандидатів;
- екстраполяція результатів дослідження з оглядом на найновіші політичні події, геополітичні перспективи, що стосуються регіону Східної Європи та, зокрема і передусім, України.

Інформаційною базою монографії стали наукові праці провідних зарубіжних та українських учених у галузі регіональної економічної інтеграції, матеріали наукових конференцій і семінарів, статистичні дані з офіційних джерел ЄС, досвід практичних занять та дискусій у наукових колах викладачів, докторантів, студентів, політиків усіх рівнів, журналістів, підприємців з освітньо-наукових та ділових осередків Західної Європи, США, України, Польщі, Білорусі, Литви, Словаччини, а також Росії.

Аналіз вихідних матеріалів і обґрунтування висновків здійснювалися на основі таких вузлових пунктів:

- а) обґрунтування поняття внутрішнього ринку Європейського Союзу та розкриття його змісту;
- б) відстеження історичних подій процесу формування ринку ЄС;
- в) аналіз головних положень функціонування ринку ЄС – основних показників західноєвропейської інтеграції;
- г) оцінка результатів функціонування єдиного ринку та його ефективності;
- г) огляд і аналіз процесів інтеграції ринків Центрально-Східної Європи в аспекті зближення з ЄС (на прикладі Польщі).

# *Розділ I*

## ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

### 1.1. Зона вільної торгівлі та митний союз

Терміном “міжнародна економічна інтеграція” окреслюються різні форми коротко- і довгострокового економічного співробітництва – від торгівлі до передачі частини суверенітетів спільним інституціям – між політично незалежними країнами на основі угод міжнародно-правового кшталту.

Регіональна інтеграція може набувати різних форм, котрі виділяються за рівнем кооперації та глибини відношень між ринками окремих країн. Виділимо такі стадійні форми інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз (унія)\*, спільний ринок, економічно-монетарна унія та повна економічно-політична унія (рис. 1.1).

Зона вільної торгівлі ґрунтується на ліквідації мит та інших обмежень у торгівлі між країнами-членами. Зберігається автономія учасників у господарських стосунках із третіми країнами. Суттєвим недоліком цієї стадії регіональної інтеграції є необхідність установлення правил походження товарів (внутрішнього та зовнішнього), що значно ускладнюється в умовах посилення ролі транснаціональних корпорацій і тотальної глобалізації.

Митна унія відрізняється від зони вільної торгівлі наявністю єдиної зовнішньоторговельної політики та єдиного митного тарифу. Встановлюються досить жорсткі рамки відносин із третіми країнами, що може негативно відобразитися на зовнішніх стосунках країн-учасників.

Значно вищого рівня інтеграції досягають учасники спільного ринку, головною ознакою якого є, окрім вільного руху товарів і послуг, також вільний рух факторів виробництва (робочої сили, капіталу і технології). Спільний ринок також захищений єдиною зовнішньою торговельною політикою. Свобода руху робочої сили передбачає зняття обмежень на поселення, вибір праці та надання послуг (також і страхових), що пов'язано зі значними труднощами, оскільки вимагається гармонізація законодавства щодо охорони здоров'я, безпеки та, певною мірою, освіти. Свобода руху капіталу також пов'язана із свободою операцій із грошми громадян усіх країн-членів на усій території спільного ринку.

Економічна і монетарна унія охоплює всі елементи спільного ринку та ще, окрім того, вона збагачена механізмами повної координації або уніфікації в різних сферах економічної політики. Характерний високий рівень інтеграції у фіскальній, валютній, виробничій і соціальній

---

\* У контексті регіональної економічної інтеграції “союз” та “унія” вживаються як синоніми.

галузях. Важливим елементом цього рівня інтеграції є єдина монетарна політика і, врешті, спільна валюта. Вирішальне значення має розподіл політичних компетенцій між країнами-членами та міжнародними інституціями, що означає суттєве переміщення суверенітету на наднаціональний рівень.

Економічно-політична унія – це найвищий ступінь інтеграції, для якого характерна єдина територія з наднаціональними економічними та політичними інституціями. В орбіту уніфікації включається закордонна й оборонна політика, а отже, на території унії формується щось на зразок федеративної держави.

На етапах зони вільної торгівлі й митної унії реалізується торговельна інтеграція. Натомість вищі стадії характеризуються все більшим задіянням в інтеграційних процесах інших сфер господарського і суспільного життя. Водночас навіть на нижчих стадіях може застосовуватися міждержавна координація у політичній і соціальній сферах.

	<b>Ознаки Форма</b>	Відміна мит та кількісних обмежень	Єдиний зовнішній митний тариф	Вільний рух факторів виробництва	Гармонізація економічної політики. Спільні інституції	Політична уніфікація. Наднаціональні інституції
↑	Економічно-політична унія	-	-	-	-	-
	Економічно-монетарна унія	-	-	-	-	
	Спільний ринок	-	-	-		
	Митна унія	-	-			
	Зона вільної торгівлі	-				

**Рис. 1.1.** *Форми міжнародної економічної інтеграції*

Починаючи від зони вільної торгівлі, всі вищі форми являють собою логічний розвиток інтеграції, до якого з часом доходять учасники процесу. Спочатку проявляються переваги так званої негативної інтеграції (зняття обмежень і ліквідація різноманітних бар'єрів у торгівлі) і впроваджується митна унія. Після цього, усвідомивши проблематичність подальшого руху шляхом зближення та відпрацювавши відповідні програми дій, країни-учасниці



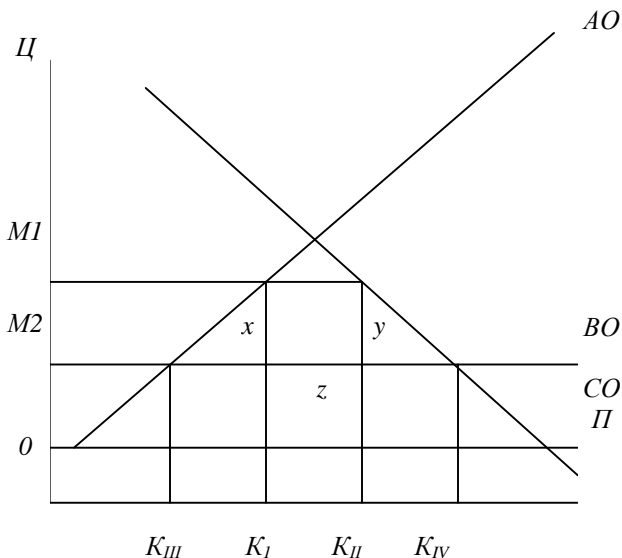
переходять до значно складнішої стадії – спільного ринку, де вже вимагається запровадження спільної політики щодо третіх країн, створення спільних інституцій тощо. А це вже вимагає конструювання та підключення нових механізмів, тобто пов'язано з позитивною інтеграцією. Щоправда, розглянута черговість негативної і позитивної інтеграції не обов'язкова. Розглянуто типовий приклад, що загалом відображає розвиток інтеграційного процесу в рамках Європейських Співтовариств, де вже до початку інтеграції діяв ефективний ринковий механізм. Саме ринок є віссю, навколо якої обертаються всі сфери регіональної економічної інтеграції в Європі. Власне, весь адаптаційний процес, результатом якого було утворення економічно-політичної унії, регулювався ринковими важелями. Саме тому ми й розглядаємо європейський ринок в аспекті інтеграційних процесів як головний елемент господарсько-політичного механізму провідної економіки сучасності.

Теоретично найважливішими економічними ефектами інтеграції є статичні, пов'язані з лібералізацією торгівлі, креація і переміщення торгівлі (trade creation та trade diversion), а також динамічні – переваги масштабу виробництва, зростання інтенсивності та характеру конкуренції, розвиток внутрішньогалузевої торгівлі, зростання інвестицій. Статичні ефекти властиві зоні вільної торгівлі. Динамічні ефекти натомість більше характерні для митної унії та вищих форм інтеграції, як-от спільний ринок. Їх прояв пов'язаний із реакцією та пристосуванням фірм, робочої сили й інституцій координації до нової ринкової ситуації. Внаслідок такого пристосування, врешті, спостерігається загальне економічне зростання.

Графічно ефекти креації та переміщення торгівлі представлено на рис. 1.2. Показано криві внутрішнього попиту ( $D$ ) і пропозиції ( $AO$ ) місцевих виробників у країні  $A$ . Рівень мит до утворення митної унії –  $M_1$  – дорівнює рівню цін, що встановлюються на внутрішньому ринку для внутрішніх і зовнішніх оферентів. Країна  $A$  утворює митну унію з країною  $B$ , а третя сторона представлена країною  $C$ . Вартість виробництва у країні  $B$  вища, ніж у країні  $C$  (лінія  $CO$ ), отже, до утворення унії доступ до ринку  $A$  мають виробники з країни  $C$ . Після утворення митної унії єдиний митний тариф визначає нове мито на рівні  $M_2$ . Пропозиція країни  $B$  ( $BO$ ) досконало еластична і відповідає рівню мита унії.

---

\* Вихідними умовами є досконала конкуренція на ринку товарів і факторів виробництва; досконала мобільність факторів виробництва в межах країн та їх абсолютна немобільність між державами; внутрішні ціни залежать лише від вартості виробництва; фактор часу та супутні витрати мають нульове значення.



**Рис. 1.2.** *Ефекти креації та переміщення торгівлі*

До утворення унії місцевий попит задовільнявся до рівня  $0-K_I$  національними виробниками та у розмірі  $K_I-K_{II}$  – іноземними продуцентами (із країни  $C$ , оскільки вартість виробництва там нижча). Після встановлення нижчого рівня цін унаслідок інтеграції внутрішній попит зростає до  $K_{IV}$ , будучи задоволеним місцевими виробниками лише на  $0-K_{III}$ . Збільшення попиту тотожне площі трикутника  $y$ . Цей наслідок ефекту креації торгівлі називають розширенням торгівлі (trade expansion). Зменшення пропозиції місцевих виробників покривається за рахунок збільшення напливу товарів із країни  $B$ . Виробники цієї країни продають товари в умовах безмитної торгівлі за ціною виробництва. Очевидний ефект креації торгівлі, вигода нетто якого виражається різницею у витратах на придбання кількості товару  $K_I-K_{III}$  до і після утворення митної унії (трикутник  $x$ ). Виробники країни  $A$  можуть шукати вихід із ситуації, експортуючи частину товарів, що була раніше призначена для внутрішнього ринку. Це стає можливим завдяки інтенсифікації внутрішньогалузевої торгівлі. Саме внутрішньогалузева торгівля, порівняно з міжгалузевою, більше стримується митними бар'єрами, бо предмети внутрішньогалузевої торгівлі представлені на одному секторі ринку і для них характерна висока еластичність попиту.

Відрізок  $K_I-K_{II}$  відображає заміщення пропозиції початково дешевшої продукції з країни ( $C$ ) вартіснішою у виробництві продукцією члена унії

(B) за ціною  $BO$  замість  $CO$ . Це ефект переміщення торгівлі із втратою нетто для країни  $A$  на величину прямокутника  $z$  ( $(BO-CO) \cdot (K_{II}-K_I)$ ).

Ефект креації та переміщення торгівлі пов'язані з низкою важливих наслідків для міжнародної торгівлі, серед яких, як найзначніші, виділяють такі<sup>1</sup>:

- зовнішня креація торгівлі (external trade creation) – заміщення місцевого виробництва імпортом із третіх країн;

- повна креація торгівлі (gross trade creation), яка охоплює сумарні ефекти появи нових напрямів торгівлі між країнами-членами унії, а також зовнішньої креації торгівлі;

- відхилення, чи дефляція, торгівлі (trade deflation), що може виникнути у рамках зони вільної торгівлі чи під час перехідного етапу до митної унії та означає вплив товарів із третіх країн на територію інтеграційного угруповання завдяки тим країнам-членам, котрі застосовують порівняно нижчі митні ставки;

- деструкція та обмеження торгівлі (trade destruction та trade contraction) – відповідно, заміна дешевших імпорتنих товарів дорожчими внутрішніми через зростання митної протекції та зменшення споживання через зростання цін із тих самих причин (обидва наслідки пов'язані з ефектом переміщення торгівлі).

У Європі свого часу досить чітко проявилися наслідки утворення митної унії. Динаміка показників креації та переміщення торгівлі цілком відповідає розвитку інтеграції і виносить відповідно близько 300 % та 20 %, що досить суттєво навіть зважаючи на вплив на торгівлю економічного зростання. В табл. 1.1 відображено розраховані різними авторами показники креації та переміщення торгівлі в Європейських Співтовариствах за період 1964 – 1970 рр. (у 1970 р. сумарний імпорт із третіх країн складав 20,7 млн дол.).

Прийняття програми побудови єдиного спільного ринку в 1986 р. також було пов'язане з побоюваннями третіх країн перед новими проявами ефекту переміщення торгівлі, проте цього у помітних масштабах не сталося через незначні ставки єдиного митного тарифу Співтовариств (у середньому 7,3 % на несільськогосподарські товари) та вже досить сформовану на цей час систему внутрішньої торгівлі при значному рівні інтеграції і, відповідно, невеликим зниженням витрат усередині ЄЕС.

Що стосується динамічних ефектів інтеграції, то найбільш суттєвим є зниження вартості виробництва у зв'язку із розширенням його масштабів. Утворення митної унії однозначно означає збільшення ринку завдяки ліквідації обмежень руху товарів на внутрішніх кордонах. Базою для збільшення виробництва є розглянутий вище ефект креації торгівлі.

---

<sup>1</sup> Jantón-Drozdowska E. Regionalna integracja gospodarcza. – Warszawa: PWN, 1998. – S. 61.

\* Митна унія та єдиний митний тариф були реалізовані ЄЕС 1 липня 1968 р.

Таблиця 1.1

**Оцінки величини креації та переміщення торгівлі у Співтовариствах  
(млн дол.)**

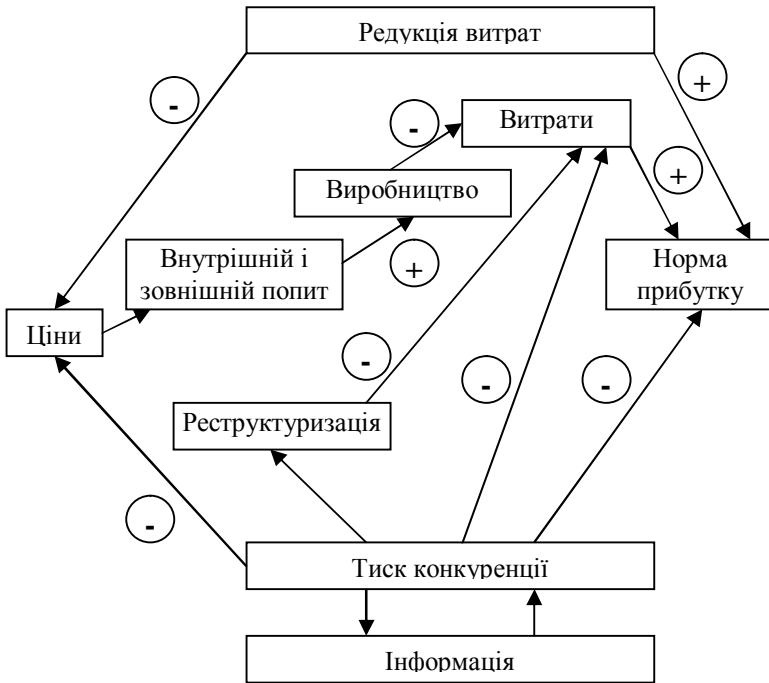
Рік	Креація торгівлі	Переміщення торгівлі
1964	5,7	0,2
1965	6,9	0,0
1966	8,6	-0,2
1967	9,2	-0,6
1968	10,1	-1,1
1969	9,6	0,0
1970	14,7*	-1,6*

\* Пересічні дані

Джерело: *Pelkmans J. Market integration in the European Community. – Hague: Martinus Nijhoff Publishers, 1984. – S. 24.*

Розширення ринку внаслідок укладення митної унії також спричинює посилення конкуренції, оскільки бар'єри в торгівлі – це також і перешкоди для розвитку конкуренції. Відкриття кордонів супроводжується зростанням кількості підприємств що функціонують в одній галузі й конкурують на ідентичних ринках, котрі зливаються в один. Національні монополісти беруть участь у міжнародних олігополістичних групах. Посилення конкуренції внаслідок консолідації ринків призводить до зростання виробництва, зниження цін, підвищення норми прибутку, що показано на рис. 1.3 (“+” – зростання, а “-“ – зниження значення).

Наслідком впливу ефекту масштабу і загострення конкуренції є збільшення розмірів підприємств – концентрація (як внутрішня, так і зовнішня) шляхом акціонування або злиття. У результаті зміни співвідношення сил та появи потужних корпорацій формуються нові ринкові структури, що характеризуються високим рівнем конкуренції. Посилення конкуренції стимулює підвищення інвестиційної активності на якомога вищому технологічному рівні. Цій тенденції сприяє дальше поглиблення інтеграції, яке, як у випадку Європейського Співтовариства, забезпечує постійне укріплення інституційних гарантій для бізнесу на всій території.



**Рис. 1.3.** Наслідки інтенсифікації конкуренції в умовах інтеграції

Джерело: Jantoń-Drozdowska E. *Regionalna integracja gospodarcza.* –

Warszawa: PWN, 1998. – S. 69.

Окрім посилення внутрішньої інвестиційної активності, зростає також активність міждержавної внутрішньоунійної активності інвесторів та посилюється притік капіталовкладень із третіх країн. Якщо єдиний митний тариф обмежує притік продукції зовнішніх корпорацій, то останні проникають на інтегрований ринок, шляхом прямого інвестування, технологічний рівень якого тим вищий, чим вищий рівень розвитку господарства унії. Ще одним чинником, що стимулює інвестування, є лібералізація ринку капіталів, яка зростає на наступній стадії – спільного ринку і досягає найвищого рівня в умовах економічної і монетарної унії.

## 1.2. Спільний ринок, економічний та монетарний союз

Головною засадою спільного ринку є забезпечення мобільності чинників виробництва. Метою ж лібералізації ринків праці, капіталу і технологій є підвищення суспільного добробуту, покращення структури розподілу доходів, оптимізація цін чинників виробництва, платіжного балансу і т.ін.

Стадія спільного ринку повинна йти услід за зоною вільної торгівлі та митною унією, оскільки впровадження мобільності капіталу без усунення тарифних бар'єрів означає додаткові витрати як для продуцентів, так і для консументів та держави<sup>2</sup>.

Інтеграція ринків чинників виробництва призводить, передусім, до кращої алокації капіталу і праці. Стосовно цих ринків можна навести такі міркування<sup>3</sup>. Припустимо, що існують тільки дві країни (*A* і *B*), ринки капіталів яких на початковій стадії цілком взаємно відокремлені (капітал немобільний). Не зінтегровані також товарні ринки, а ринки праці забезпечують повну зайнятість. Вартість капіталу за умови досконалої конкуренції на ринках країн відповідає граничному продуктові капіталу. У країні *A* на відміну від країни *B* відносно вища пропозиція капіталу і, відповідно, нижчі процентні ставки. Наслідком є різниця в рівнях вартості капіталу на обох ринках.

Усунення перешкод для руху капіталу завдяки інтеграції спричинює його перетікання в напрямі країни *B*, де він дає вищий дохід. За умови однакових ризиків і додаткових витрат це призведе до підвищення процентних ставок у країні *A* і зниження їх у країні *B* (відповідно до зміни пропозиції капіталу). Результатом буде повне вирівнювання доходу від капіталу в обох країнах на рівні, що відповідає граничній продуктивності капіталу. Установчий капітал у країні *A* зменшиться на користь країни *B* відповідно до розмірів зарубіжних активів нетто країни *A*. В такій ситуації країна *A* спеціалізується на заощадженнях, а країна *B* – на інвестиціях.

Унаслідок цього процесу відбувається перерозподіл доходів між доходами від праці та доходами від капіталу. Частина сукупного доходу, що спрямований до ринку праці в країні *A*, переорієнтовується на власників капіталу. В країні *B* відбувається зворотний процес.

Серед позитивних ефектів лібералізації ринків капіталу, окрім підвищення рівня суспільного добробуту, можуть проявитися ефекти реструктуризацій, креації та переміщення потоків капіталу і праці (*vinerian effects*). Проявляються і динамічні ефекти, оскільки посилюється конкуренція між фінансовими інституціями внаслідок

---

<sup>2</sup> Molle W. *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka.* – Gdańsk, 1995. – S. 169.

<sup>3</sup> Molle W. *Ekonomika integracji europejskiej...* S. 115–143.

переваг масштабу і підвищення якості їх послуг. Подальше підвищення рівня розвитку інтегрованого фінансового ринку може призвести до трансферу попиту і пропозиції до фінансових центрів (ефект просторової концентрації Кіндлеберґера)<sup>4</sup>.

Наведені вище міркування, однак, спираються на припущення що потоки капіталу однорідні, що являє собою значне спрощення. Очевидно, що особливого розгляду потребує переміщення капіталу у формі безпосередніх закордонних інвестицій. Із досвіду західноєвропейської інтеграції та відповідно до проведених на цьому ґрунті досліджень можна стверджувати, що безпосередні закордонні інвестиції суттєво залежать від торгівлі. Вони стрімко зростали після ліквідації внутрішніх митних тарифів. Встановлено, що залежність між торгівлею (детермінуючий фактор) та безпосередніми інвестиціями має нелінійний характер<sup>5</sup>. Необхідною умовою розвитку безпосередніх закордонних інвестицій є досягнення певного мінімального рівня торговельних зв'язків, що свідчить про комплементарність цих потоків.

Теоретичне обґрунтування потоків безпосередніх закордонних інвестицій в умовах спільного ринку ЄС досить складне. У новій ситуації вимагається не лише макроекономічний аналіз. Суттєвим стає погляд через призму стратегії фірми.

Успішні інтеграційні процеси генерують і зміцнюють локалізаційні переваги. Наприклад, відповідно до еkleктичної парадигми Дюнінга, безпосередні закордонні інвестиції з'являються тоді, коли одночасно виконуються три умови<sup>6</sup>:

- фірма має певні специфічні переваги у власності (ownership – specific advantages) перед фірмами іншої країни;
- для фірми має бути більш вигідний трансфер цих переваг за кордон у рамках своєї організації, ніж їх продаж чи передача в оренду зарубіжним компаніям (перевага інтерналізації перед екстерналізацією);
- має бути вигідним використання наявних переваг у поєднанні з вартістю факторів виробництва з-поза материнської країни (повинні бути так звані локалізаційні переваги, що схиляють до розміщення виробництва у певному географічному просторі.

---

<sup>4</sup> Wysokińska Z., Witkowska J. Integracja europejska. Rozwój rynków. –Warszawa. Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 53.

<sup>5</sup> Molle W., Morsink R. Intra-European Direct Investment // Multinationals and Europe 1992. Strategies for the Future / B. Bürgenmeier, J.L.Mucchelli. – London, 1991. – S. 98.

<sup>6</sup> Dunning J.H. Trade Location of Economic Activities and the MNE: A Search for an Eclectic Approach // The international Allocation of Economic Activities. Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm / B.Ohlin, P.O.Hesselborn, P.M.Wijkman. – London-Basingstoke, 1997. – S. 395-418.

Саме через посилення локалізаційних переваг стрімко зростали американські прямі інвестиції в ЄС після реалізації митної унії й, відповідно, зняття митних бар'єрів (так зване явище *tariff jumping investment*).

Прийняття єдиного зовнішнього митного тарифу є зовнішнім вираженням митної унії, хоча суть головних процесів пов'язана зі статичними й динамічними ефектами. Всередині торговельного простору розвиваються процеси реорганізації виробництва, які стимулюються перевагами масштабу в умовах посиленої конкуренції. У процесі подальшого розвитку інтегрованого ринкового простору проявляються нові локалізаційні детермінанти, наприклад, транспортні витрати, податки тощо. Відповідно, зовнішні фірми-оференти безпосередніх закордонних інвестицій отримують стимул до пошуку оптимуму локалізації (*optimum location seeking investment*)<sup>7</sup>.

Збільшення можливостей використовувати переваги масштабу на розширеному ринку стимулює вищу господарську активність, яка при достатніх можливостях фінансування НДДКР сприяє акумулюванню специфічних переваг власності. У результаті створюються підстави для збільшення внутрішньоунійних безпосередніх закордонних інвестицій (за виконання решти умов еkleктичної парадигми Дюнінга). Отже, переваги власності фірм всередині інтегрованого простору у свою чергу детермінуються динамічними ефектами митної унії<sup>8</sup>.

Ще одну особливість розвитку інвестиційної діяльності в умовах посилення інтеграції відзначив згаданий уже Кіндлебергер, який за аналогією до ефектів митної унії виділяє креацію та переміщення інвестицій<sup>9</sup>. *Креацією* інвестицій називається посилення напливу безпосередніх інвестицій з третіх країн у відповідь на переміщення торгівлі. У свою чергу, переміщення інвестицій між країнами-членами викликається реорганізацією виробництва всередині унії та є стратегічною відповіддю фірм на ефект креації торгівлі.

Взагалі з точки зору впливу статичних і динамічних ефектів на безпосереднє вливання капіталу виділяють такі типи інвестицій<sup>10</sup>:

- *дефензивні імпортозаміщуючі інвестиції* як відповідь на ефект переміщення торгівлі в митній унії, спричинені генеруванням локалізаційних переваг у результаті процесу перегрупування тарифів;

---

<sup>7</sup> Wysokińska Z., Witkowska J. Integracja europejska. Rozwój rynków. –Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 57.

<sup>8</sup> Yannopoulos G.N. Foreign Direct Investment and European Integration. The Evidence from the Formative Years of the European Community // Journal of Common Market Studies. – 1990. Vol XXVIII. – № 3. – S. 250.

<sup>9</sup> Kindleberger C.P. European Integration and the International Corporation // Columbia Journal of World Business. – 1966. – № 1. – S. 71.

<sup>10</sup> Yannopoulos G.N. Foreign Direct Investment ... S. 250–254.



- *офензивні імпортозаміщуючі інвестиції* як результат динамічних ефектів митної унії, що проявляється у господарському зростанні і збільшенні розмірів ринку (збільшення попиту, поява нових ринків);

- *реорганізаційні інвестиції*, які є результатом впливу креації торгівлі і проявляються у реалокації засобів відповідно до порівняльних переваг (міжнародні підприємства перегруповують свої потужності всередині зони інтеграції), – зміна географічної та галузевої структури інвестиції без обов'язкового нетто-приросту, консолідація виробничої активності транснаціональних корпорацій;

- *раціоналізовані інвестиції* викликаються динамічними ефектами митної унії і мають місце у випадку, коли транснаціональне підприємство забезпечувало ринок митної унії зі своїх підрозділів, розміщених у трьох країнах.

Що стосується впливу інтеграції на інвестиції, що скеровані з інтегрованого простору назовні, то він також є суттєвим, хоча повинен проявлятися передусім у зростанні значення раціоналізованих інвестицій, стимульованих пошуками джерел дешевшого ресурсозабезпечення. Взагалі ж транснаціональні корпорації, приписані до інтегрованого простору, отримують переваги в ефективності виробництва та конкурентності, що заохочує насамперед до експорту продукції, а не капіталу. Водночас фактичне зростання інвестиційної діяльності фірм ЄС за межами унії пояснюється впливом чинників, що детермінують процес інтерналізації переваг власності, та локалізаційними факторами<sup>11</sup>.

Подальша інтеграція з утворенням економічної і монетарної унії призводить до підвищення рівня взаємозалежності країн, що означає значний вплив явищ рівня однієї країни на сусідні держави і навпаки. Це суттєво обмежує автономічність національних макроекономічних політик, зокрема, що стосується застосування регулюючого інструментарію. Фірми стають значно мобільнішими і незалежними у провадженні своєї політики, а отже, з'являється нагальна потреба посилення координації між країнами-членами.

Серед переваг економічної і монетарної унії виділимо передусім такі<sup>12</sup>:

- покращення ефективності функціонування ринків товарів, послуг, капіталу і праці завдяки зменшенню непевності торговців та інвесторів щодо майбутніх курсів обміну й витрат на трансакції;

- підвищення рівня загальної господарської стабільності, що має вплив на зростання міжнародних оборотів;

- покращення якості фінансових послуг, редукція витрат на трансакції;

---

<sup>11</sup> Wysokińska Z., Witkowska J. Integracja europejska. Rozwój rynków. –Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 59.

<sup>12</sup> Pelkmans J. Addison Wesley Longman Ltd. – New York, 1997. – S. 284.

- елімінація інформаційних витрат і пов'язаних із ними цінових дискримінацій;
- покращення алокації засобів у секторах виробництва, а також фінансових послуг унаслідок підвищення ефективності управління системою та зменшення необхідного рівня монетарних резервів країн-членів (оскільки відпадає потреба утримування резервів валют країн-членів);
- пришвидшення господарського зростання цілої унії в результаті уніфікації національних монетарних політик.

Водночас монетарна інтеграція пов'язана із певним скороченням виробництва, що є наслідком, по-перше, прийняття спільного для цілої унії показника інфляції (і, відповідно, зменшення можливостей окремих країн щодо регулювання супутніх суспільних витрат), що може призвести до зростання безробіття. По-друге, менш потужні економіки виявляються менш захищеними перед різноманітними господарськими розладами, будучи позбавленими можливостей у застосуванні традиційних засобів національної економічної політики, наприклад, валютних курсів<sup>13</sup>.

Загалом негативні наслідки монетарної інтеграції тим менші, а переваги тим більші, чим більш відкритою була економіка країни-учасниці унії<sup>14</sup>.

Європейська економічна і валютна унія вже довела свої переваги, які, окрім іншого, проявляються також у посиленні економічної та суспільної єдності. Багаті країни й розвинуті регіони повинні нести тягар структурного пристосування бідніших регіонів, модернізації чи реструктуризації архаїчних секторів господарства.

---

<sup>13</sup> Wysokińska Z., Witkowska J. Integracja europejska. Rozwój rynków. –Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 60.

<sup>14</sup> Molle W. Ekonomia integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka. – Gdańsk, 1995. – S. 398.

## *Розділ II* **ЕТАПИ РИНКОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

### **2.1. Формування ринку в рамках Європейської асоціації вугілля і сталі**

У другій половині 40-х рр. ХХ ст. значного прогресу в господарському розвитку досягнули такі держави, як США й СРСР, а також окремі країни Східної та Південно-східної Азії. Власне, відносна господарська економічна і політична слабкість Європи, а також прагнення західноєвропейських держав до відновлення колишньої позиції у світі спричинилися до здійснення ними заходів щодо спільної повоєнної відбудови, спільного вирішення проблем, спроб економічної інтеграції.

Для європейської інтеграції вирішальне значення мала, однак, проголошена міністром закордонних справ Франції Робертом Шуманом (Robert Schuman) пропозиція утворення Європейської асоціації вугілля і сталі (СAВC, European Coal and Steel Community), завданням якої було виведення базових галузей промисловості з-під нагляду національних адміністрацій і перепідпорядкування їх Верховному урядові.

Автором та ініціатором самої ідеї був французький комісар у справах планування, а також підприємець, Жан Моне (Jean Monnet). В основі проекту було бажання до французько-німецького зближення та ідея створення європейської федерації.\* Моне побоювався, що Європа ще

---

\* Ідеї щодо впровадження на теренах Європи федеративного устрою відомі віддавна. Згідно з тезами П. Дюбуа (XIV ст.) з метою забезпечення миру в Європі доцільно утворити федеративну унію суверенних держав. Відомі були своїми “федералістськими” поглядами Ж. Руссо та І. Кант. Так, у 1795 р. Кант теж пропонував політичну унію, проголошував Європу спільних інтелектуальних вартостей. Різних видів “інтеграцію” обстоювали у ХІХ ст. Наполеон і Сен-Сімон. Згодом поширилися німецькі ідеї Міттєльєвропи та Економіки великого простору.

Особливо плідними у сенсі пошуків інтеграційних шляхів були міжвоєнні десятиліття. Характерною рисою цього періоду був прогрес у напрацьованні конструктивних “ринкових” концепцій інтеграції. Серед них – концепція “Пан’європи” графа Кунденхове Калергі (Coundenhove-Kalergi Richard Nicolas) (створення митного союзу та Сполучених Штатів Європи). Це також результати праці нобелівських лауреатів миру – француза А. Бріана (Aristide Briand) й німця Г. Штрессмана (Gustav Stresemann). Саме Бріант уперше обґрунтував ідею спільного ринку для Європи.

У перші повоєнні роки ідеї федералізму та господарського зближення отримали якісно нову базу. Наслідком впливу нових чинників інтеграції стали відома промова В. Черчіля (Churchill sir Winston Leonard Spencer) у вересні 1946 р. із пропозицією створення знову ж таки Сполучених Штатів Європи, конгрес союзного руху в Гаазі у травні 1948 р., утворення Ради Європи (1949 р.) та ін.

довго буде залежати від США і бачив вихід у створенні наднаціональних структур, обов'язково за участю Німеччини.

Проблеми з постачанням вугілля із Німеччини до Франції стосувалися також німецьких політиків. Саме тому бачимо дивний для таких різних, зі складним минулим у відносинах держав синергізм у постах французів Жана Моне, Роберта Шумана й канцлера ФРН Конрада Аденауера (Konrad Adenauer). Останній ще у 1950 р. запропонував економічну унію Франції та Німеччини.<sup>15</sup>

Проект, що був підготовлений Моне, у своїй основі містив поєднання німецького та французького виробництва вугілля і сталі, а також установа над ним спільного контролю. Такий підхід досконало припадав до початку економічної інтеграції в Європі, оскільки охоплював не надто чисельну групу підприємств та продуктів. Господарства обох держав повинні взаємно доповнюватися. Сприяти цьому мало їхнє географічне сусідство й, зокрема, той факт, що головні центри видобування вугілля та виробництва сталі утворювали по суті єдиний економічний район, розділений політичним кордоном (який спричинявся у минулому до воєн між Німеччиною та Францією). Спільний контроль мав також виключати надмірну розбудову військових арсеналів.

Отже, започаткування ринкової інтеграції у Західній Європі пов'язане з утворенням на основі Паризького договору ЄАВС як першого секторного співтовариства (договір підписано 18.4.1951 р.), яке стало фундаментом подальших інтеграційних процесів. Державами-засновниками були Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, ФРН та Італія. Створення ЄАВС було успішним вирішенням існуючого вузла проблем та зняттям напруги на старому ринку вугілля і сталі у Західній Європі, покликаним до життя з ініціативи відомих політиків – Жана Моне та Роберта Шумана (план Шумана від 09.05.1950 р.). Отже, день упровадження договору про ЄАВС (23.07.1952 р.) можемо вважати за початковий пункт європейського ринку.\*

Тим самим уперше вдалося створити наднаціональну організацію для координації одного, але стратегічного, сектора господарства. Фактично йдеться про інтеграцію функціонального типу з тривалою перспективою

---

<sup>15</sup> Marek Mikolajczyk. Polityka. 25.04.2001.

\* Варто зауважити що вперше митну унію на території повоєнної Європи було укладено ще 5 вересня 1944 р. й упроваджено 1 січня 1948 р. (Бельгія, Нідерланди, Люксембург), але вона мала чітко виражений регіональний характер і загалом не визначала перебігу головних політичних та господарських процесів у Західній Європі.

Також у 1948 р. (16 квітня) була утворена Організація економічного співробітництва в Європі (ОЕСЄ), серед засновників якої від початку були 16 держав, що отримували американську допомогу за планом Маршалла і мали потребу оптимізувати її використання. 14 грудня 1960 р. ОЕСЄ була замінена Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

– період чинності Паризького договору тривав до 2002 р. Інтеграція в одному секторі стала прообразом і передвісником інтеграції в інших сферах господарства і політики. Фактично ЄАВС створила базову інфраструктуру для поширення інтеграції на інші галузі господарства, поставивши за мету забезпечення швидкого і зрівноваженого економічного розвитку, збільшення зайнятості, а також, у підсумку, підвищення рівня життя громадян країн-учасниць.

Суть ЄАВС полягала у створенні спільного ринку сировини і продукції вугільної промисловості й металургії задля:

- створення для всіх споживачів із країн спільного ринку однакових умов доступу до сталі й вугілля;
- забезпечення регулярного постачання у необхідній кількості відповідної сировини та продукції;
- розвитку виробництва за умов раціональної експлуатації сировинних запасів;
- підтримки розвитку міжнародного обміну та модернізації продукції;
- протидії протекціонізму щодо промислових підприємств обох галузей.

Для досягнення цих цілей були передбачені такі заходи:<sup>16</sup>

- 1) поступове зниження мит і зняття кількісних обмежень в обороті між країнами-членами;
- 2) встановлення єдиних транспортних тарифів та сировину і продукцію вугільної промисловості та металургії;
- 3) посилення механізму вільної конкуренції на спільному ринку за допомогою заборони практик, що його обмежують (урядові субсидії, картелі).

Завдяки цим заходам відбулася швидка модернізація вугільно-металургійного сектора у країнах-членах. За короткий час підвищено рентабельність у цій сфері завдяки реорганізації чи ліквідації збиткових підприємств. Наслідком стала концентрація виробництва з утворенням великих підприємств, котрі отримали можливості для впровадження нових технологій, розгортання дослідно-конструкторської діяльності і, що найважливіше, отримали переваги масштабів виробництва. ЄАВС забезпечила країнам-членам також значні непрямі економічні вигоди, оскільки стабільний і потужний, стратегічно важливий вугільно-металургійний сектор став добрим підґрунтям для розвитку інших галузей промисловості.

Реально утворення спільного ринку в рамках ЄАВС відбувалося поетапно. Вже 10 лютого 1953 р. було об'єднано ринки вугілля, залізних руд та металолому, 1 травня 1953 р. – спільного ринку сталі, 1 серпня

---

<sup>16</sup> <http://www.uni.lodz.pl/puls/numery/07/gosp.htm>

1954 р. – ринку спеціальних сталей. Загалом перехідний етап закінчився 9 лютого 1958 р.

Європейську асоціацію вугілля і сталі, без сумніву, можна назвати першим ринком, що включав територію кількох держав і був виведений з-під їхнього національного контролю. На ринку шести держав, що входили до цього угруповання, за короткий час було знято майже всі обмеження у торгівлі вугіллям і сталлю, а також упроваджено єдині ціни на продукцію металургії, хоча істотним мотивом створення ЄАВС були, можливо не в останню чергу, політичні міркування в добу ескалації холодної війни. У цьому аспекті контроль використання потенціалу вугільної промисловості та металургії мав надзвичайне стратегічне значення.

Фактично на початку 50-х років з'явилася перша загальноєвропейська ринкова зона з перевагами єдиного правового регулювання, не рахуючи митної унії Бельгії, Нідерландів і Люксембургу. Щоправда, можливості наддержавного регулювання ринку не були задіяні повною мірою головним чином не через недоліки договору, а внаслідок недостатнього використання координуючими органами своїх можливостей. В ЄАВС домінував традиційний механізм координації політики урядів, типовий для міжнародних організацій. Прерогативи органів влади асоціації використовувалися стримано й обережно. Уникалося прямих арбітражних рішень проти волі зацікавлених сторін. Певною мірою створена за політичними мотивами наддержавна надбудова співтовариства була, швидше, утвором штучним, існування якого не було необхідним для реалізації економічних завдань.<sup>17</sup>

Можна вважати, що завдяки успіхам ЄАВС, а також через невдачі політичної інтеграції\* наступив новий етап будівництва єдиного ринку – ЄЕС. Фактично ж підставою поглиблення ринкової інтеграції були результати роботи комітету у справах аналізу економічних та інституційних положень нової регіональної організації, діяльність якого, врешті, призвела до скликання конференції міністрів закордонних справ ЄАВС у Мессіні 1–2 червня 1955 р. У цьому головному ролі відіграла група експертів під керівництвом міністра закордонних справ Бельгії Поля-Анрі Спаака (Paul-Henri Spaak).

---

<sup>17</sup> Ciamaga L., Latosiek E. i in. Unia Europejska. Podręcznik akademicki. –Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 15.

\* У травні 1952 р. Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, ФРН та Італія підписали договір про утворення Європейської оборонної асоціації, що передбачало створення незалежних від урядів країн-членів Комісаріату та Ради. Розрахований на 50 років, договір, однак, не будучи підтриманий Францією, фактично втратив силу ще 1954 р. Невдача з утворенням Європейської оборонної асоціації загальмувала роботи над ініціативою Європейської політичної кооперації, яка де-факто почала діяти з кінця 1969 р., але згодом, будучи інтегрованою у правове поле ЄЕС/ЄУ, стала базою цільових політик Союзу (спільна закордонна політика і політика безпеки, політика внутрішніх справ).

## 2.2. Ринкова інтеграція після утворення Європейського Економічного Співтовариства

Успіхи та ефективність діяльності ЄАВС становили передумови і забезпечили докази доцільності створення подібних структур у Європі. Вирішальним чином завдяки цьому дійшло до підписання керівниками Бельгії, Нідерландів, Франції, Люксембургу, Німеччини та Італії 25 березня 1957 р. Римських договорів, якими утворено Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС – European Economic Community, ЕЕС) та Європейське співтовариство атомної енергії (Євроатом – European Atomic Energy Community, Euratom).

Як головні завдання Співтовариства від початку передбачалися ліквідація бар'єрів, що поділяли Європу на локальні ринки держав (створення спільного ринку) і створення економічно-валютної унії. Метою було забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку країн-членів. Серед економічних причин ринкової інтеграції – використання потенційних переваг масштабу виробництва і порівняльної переваги різних територіальних сегментів континенту.

У договорі про ЄЕС записано, окрім утворення митної унії, також додаткову ціль – створення спільного ринку з гарантіями вільного руху осіб, послуг та капіталу, заснованого на координації та гармонізації секторних політик.

До часу входу в дію договору про об'єднання Співтовариств (01.07.1967 р.) Євроатом також був окремим засобом для координації ринку атомної енергії.

Процес створення спільного ринку, за авторами договору про ЄЕС, мав проходити у два етапи. Спочатку для забезпечення свободи руху товарів та послуг мала бути впроваджена митна унія, натомість другий етап передбачав досягнення вільної алокації засобів виробництва і капіталів.

Було прийнято, що спільний ринок буде створено поступово, протягом дванадцятирічного перехідного періоду, поділеного у свою чергу на три етапи тривалістю по 4 роки (ст. 7 договору про ЄЕС)

Кількісні обмеження у торгівлі між країнами-членами були принципово зняті у 1961 р. Процес редукації мит у внутрішньому обороті й упровадження спільного зовнішнього тарифу почався 1 січня 1959 р. і тривав до 1 липня 1968 р., коли шість країн-членів утворили митну унію.\*

---

\* Побоюючись економічної дискримінації, країни що не увійшли до ЄЕС, підписали 4 січня 1960 р. у Стокгольмі договір про утворення Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ – European Free Trade Assotiations, ЕФТА). Відповідно до цього договору утворювалася зона вільної торгівлі – без мит та кількісних обмежень. На відміну від ЄЕС, однак, не було передбачено єдиної торговельної політики стосовно третіх країн. Договір набув чинності 3 травня того ж року.

Спільна торговельна політика стосовно третіх країн стала на порі після закінчення 12-річного перехідного періоду, а отже, від 1 січня 1970 р. Вона охоплює встановлення спільного митного тарифу, укладення митних і торговельних угод, уніфікацію інструментів експортної політики та охоронних засобів. Органом, уповноваженим до реалізації спільної торговельної політики, є Європейська комісія (Єврокомісія – European Commission/Commission of the European Communities), котра вирішує від імені країн-членів торговельні угоди і конвенції, але у рамках ГАТТ (СОТ).

У статті 3 договору про утворення ЄЕС передбачено, окрім утворення митної унії, також зняття перешкод у русі осіб, послуг і капіталу; здійснення спільних сільськогосподарської та транспортної політики; охорону вільної конкуренції; зближення правових регуляцій у країнах-членах до такої міри, щоб гарантувати функціонування спільного ринку та ін.

Спільна сільськогосподарська політика впроваджувалася поступово, через організацію окремих ринків сільгосппродуктів і створення системи гарантування доходів сільгоспвиробників, а про її фактичну реалізацію можна говорити починаючи від 1969 р. У 70-х роках країни-члени ЄЕС розпочали співробітництво також в інших галузях, що стосується, зокрема, енергетичної, промислової, регіональної, фіскальної та валютної політики.

Важливою подією в рамках валютного співробітництва, яким розпочалося наближення до економічної і валютної унії, стало утворення 13 березня 1979 р. Європейської валютної системи (ЄВС – European Monetary System – EMS). Було впроваджено європейську валютну одиницю – екю, а також механізм обміну та інтервенції у сфері валютних курсів, механізми кредитування, що стосуються центральних банків країн-учасниць системи та ін.

Власне, фізичне утворення спільного ринку в рамках господарського простору ЄЕС починається з упровадженням у 1958 р. митних знижок у межах Співтовариства та усуненням деяких інших перешкод у торгівлі. Поступово уніфікувалися норми регуляції ринку сільгосппродукції. Внутрішньодержавні норми поступово замінювалися загальноєвропейськими, які передбачали заміну зовнішнього мита вирівнювальними платежами.

Засновники ЄЕС визнали, що забезпечення соціального та економічного розвитку, стабільне покращення умов життя і праці народів вимагають усунення існуючих перешкод у торгівлі і добросовісної конкуренції, а отже, узгоджених дій на користь створення спільного політико-господарського простору. Документально договір про ЄЕС є прикладом системного підходу до



створення єдиного ринку. Діяльність Співтовариства повинна була охоплювати:<sup>18</sup>

- зняття митних оплат, квотних обмежень у зовнішній торгівлі, а також інших торговельних бар'єрів між країнами-членами, ліквідацію бар'єрів на шляху руху осіб, послуг і капіталу між країнами-членами, що вже визначало перспективи переходу до вищого рівня економічної інтеграції – спільного ринку (уніфікація внутрішнього ринкового простору);

- встановлення спільного митного тарифу і запровадження спільної торговельної політики стосовно країн, що не асоційовані з ЄЕС (“односуб'єктність” ринку щодо зовнішніх суб'єктів);

- запровадження спільної сільськогосподарської політики (охорона окремого, проте дуже чутливого сектора ринку);

- запровадження спільної транспортної політики (спільний та єдиний підхід до розвитку інфраструктури);

- встановлення основ вільної конкуренції на території Співтовариства (охорона рис ринку);

- створення системи взаємодії і встановлення основ координації господарської політики країнами-членами (врахування локальних чинників);

- пристосування законодавства країн, що об'єднані в ЄЕС, до потреб спільного ринку (централізація ринкової координації);

- утворення Європейського соціального фонду (ЄСФ – European Social Fund, ESF), завданням якого було створення сприятливих умов для зростання зайнятості і покращення умов життя людей у Співтоваристві (соціальна орієнтація ринку);

- створення Європейського інвестиційного банку (European Investment Bank) з метою фінансування різних господарських заходів у країнах-членах (фінансова база);

- створення умов для розвитку дружніх відносин із давніми колоніями з метою збільшення торговельного обороту і спільного впливу на пришвидшення їх господарського та соціального розвитку (стабільність постачання, а також забезпечення гарантованого ринку збуту).

Митну унію впроваджено вже від 1957 р. Вона забороняє ввізні і вивізні мита між країнами-членами, а також спирається на впровадження єдиного митного тарифу у відносинах із третіми країнами. На практиці митна унія реалізована 1 липня 1968 р., коли було уніфіковано вимоги, що стосуються міжнародного обігу<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Traktat o utworzeniu Wspólnoty Europejskiej. – W: Prawo Wspólnot Europejskich. Wydawnicwo Naukowe. – Scholar. – Warszawa 1996. – S. 12.

<sup>19</sup> Wspólnota europejska. Praca zbior /Pod red. K. Michałowskiej-Gorywody. – Warszawa: SGH, 1995. – S. 57.

Митна унія передбачала утворення єдиного простору, на якому забезпечується вільний рух товарів і осіб. Водночас для спільного простору країн-членів устанавлюється спільний кордон.\*

Кількісні обмеження у торгівлі між країнами-членами формально були зняті у 1961 р.

Процес упровадження в життя положень договору про утворення ЄС не був легким і не вкладався у передбачені терміни. Несподіваних ударів ідеї глибшої інтеграції завдала Франція. Причиною загальмування розвитку спільного ринку в середині 60-х років стала позиція Франції, а саме нібито загроза її економічним інтересам з боку Великобританії, котра тяжіла до членства в ЄС і водночас не погоджувалася на зняття обмежень на імпорт французької сільгосппродукції, що були введені раніше. Формально ж очевидно, що домінували політичні мотиви – оборона національного суверенітету президентом Шарлем де Голлем (Charles de Gaulle), а також те, що Франція вбачала у Великобританії своєрідну “п’яту колону” американського капіталу.<sup>20</sup>

Подолання кризи, викликані позицією Франції, знаменувало новий етап у розвитку Співтовариства, що проявилось у ліквідації мит між країнами-членами і впровадженні єдиних зовнішніх тарифів, починаючи з липня 1967 р., об’єднанні виконавчих органів ЄС\*, а також територіальному розширенні. Після багаторічних переговорів членами ЄС із 1 січня 1973 р. стали Великобританія, Данія та Ірландія.

На початку 70-х років інтеграційний поступ вимагав дій, скерованих супроти кризи, що охопила світове господарство. Спільний ринок потребував доповнення спільною господарською і валютною політикою, на що було вказано у так званому плані П’єра Вернера (Pierre Werner), тодішнього прем’єра і міністра фінансів Бельгії, в жовтні 1970 р. На наступній конференції в Гаазі та резолюціях Ради від 1971 та 1972 р. здійснено спроби “дооснастити” спільний ринок важелями валютної й економічної стратегії та поточної координації. За мету було поставлено реалізацію економічної і валютної унії до 1980 р.

---

\* Межі митної території встановлено розпорядженням ЄС № 2151/84.

<sup>20</sup> Jan Galster, Zbigniew Witkowski. Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej. – TNOEK, Toruń 1997. – S. 34.

\* Договір про об’єднання виконавчих органів ЄАВС, ЄС та Євроатому було підписано 08.04.1965 р.

### **2.3. Прискорення інтеграції на підставі Єдиного європейського акту і розвитку внутрішнього ринку в 90-х роках ХХ ст.**

Окрім функціонування митної унії, ЄЕС до початку 80-х років реально було далеким від реалізації спільного ринку, що підкреслено у спеціальному рапорті в 1983 р., результатом якого стало опрацювання Єврокомісією та оголошення у червні 1985 р. “Білої книги щодо реалізації внутрішнього ринку” (Completing the Internal Market: The Commission White Paper).

Розвиток спільного ринку до цього був загальмований через стрімке зростання цін на нафту на світових ринках і кризи світової фінансової системи. Діючі ще в окремих галузях національні важелі управління, невисокий рівень уніфікації дуже утруднювали вільну торгівлю деякими товарами. Відмінні норми регуляції стримували розвиток послуг, а суттєва диференціація умов організації зайнятості обмежувала рух осіб.

Усупереч деклараціям на початку 80-х років держави-члени продовжували зберігати інструменти протекціонізму, як-от: фізичні перешкоди для руху товарів та осіб (митні формальності, прикордонний контроль), фіскальні бар'єри (різні ставки акцизів та ПДВ) й відмінні технічні норми і стандарти. Це значною мірою обмежувало економічну свободу суб'єктів, що оперували на території Співтовариств, робило неможливою повну лібералізацію руху осіб.

Ціла низка проблем спричинила виникнення нової європейської ініціативи, актуалізації до цього часу досить неконкретного цільового поняття європейської політики, скерованої на утворення справжньої економічної і валютної унії. Отже, виникла потреба нового договору, проект якого і був запропонований у 1981 р. міністрами закордонних справ Німеччини Хансом-Дітріхом Геншером (Hans-Dietrich Genscher) та Італії Еміліо Коломбо (Emilio Colombo). У цьому проекті сформульовано подальшу мету – утворення Європейського Союзу. Як успіх ініціативи Геншера можна розглядати підписання Європейською Радою (тоді ще формально не включеною до інституційних структур Співтовариств) у Штутгарті “Урочистої декларації про Європейську Унію” (17– 19.06.1983). Серед результатів штутгартського саміту – формування пакету реформ для розв'язання низки структурних проблем, що обтяжували Співтовариства, наприклад, джерела фінансування, реформа ринку сільгосппродукції та ін.

14 лютого 1984 р. Європейський парламент (Європарламент – European Parliament) прийняв проект угоди про утворення Європейського Союзу,

---

\* Рапорт, складений під керівництвом Лорда Кокфілда (Francis Arthur Cockfield) – комісара у справах внутрішнього ринку, містив 292 директиви, впровадження яких мало пришвидшити створення “простору без внутрішніх кордонів”.

опрацьованого інституційною комісією під керівництвом Альтієро Спінеллі (Altiero Spinelli).

Результатом цих подій та підсумком послідовної діяльності голови Єврокомісії Жака Делора (Jacques Delors) і була представлена у Білій книзі ... 1985 р. програма необхідних змін для утворення єдиного ринку. Біла книга – це документ, що інвентаризує фізичні, технічні та фінансові обмеження і бар'єри, які утруднюють об'єднання національних ринків. У підсумковому документі містилися проекти правових актів, ухвалення і ратифікація яких, на думку авторів, обумовлювали створення єдиного ринку.

Результатом праці багатьох осіб і органів ЄЕС було узгодження і затвердження тих регуляцій у Єдиному європейському акті (ЄСА – Single European Act), які підписані урядами країн-членів у лютому 1986 р.

Помітну роль у “просуванні” ідеї єдиного ринку відіграв саміт у Фонтенбло (25–26.06.1984 р.), який був загалом присвячений питанням розвитку фінансової системи та аграрної політики. Але головне значення цього форуму полягає в тому, що на ньому ініційовано створення інституційної комісії, котра повинна була запропонувати проекти кращого функціонування європейського господарського та політичного співробітництва, а також взаємодії в інших галузях. Уже у грудні 1984 р. на конференції в Дубліні представлено вступний баланс із наступними пропозиціями створення аутентичного внутрішнього ринку та розбудови Європейської валютної системи. У 1985 р. Європейська Рада завершила процес змін в угодах із метою утворення єдиного ринку (Медіолана, 28–29.06.1985, Люксембург, 2– 3.12.1985).

На саміті в Медіолані було представлено доробки створених на саміті у Фонтенбло модифікаційних комітетів. Незважаючи на те, що саміт у Медіолані, як багато попередніх, для європейських політиків асоціювався з перспективою безплідних декларацій, пов'язаних із позиціями Німеччини, Франції, також Великобританії та Греції, на ньому вперше за багато років було вирішальним чином обумовлено дальший розвиток Європейських Співтовариств; гостро заперечено можливі альтернативи і напрями діяльності. Майбутні рішення мали безпосередньо співвідноситися із вразливими пунктами європейської політики в континуумі традицій демократії та цивілізаційних процесів на континенті. Крім того, що зустрічі стосувалися насамперед політичних та інституційних питань, вони ще формували підстави для майбутнього ЄСА і, отже, створення спільного ринку. Зміни Римських договорів були конче необхідні, щоб розділене між усіма членами Співтовариств бажання створити, врешті, єдиний внутрішній ринок не залишилося виключно декларацією на папері. Єдиний європейський акт було прийнято на саміті в Люксембурзі. Загалом цю угоду сформовано під час міжнародної конференції за участю дванадцяти тодішніх країн-членів у період від 9 вересня 1985 р. до 27 січня 1986 р. у Люксембурзі та в Брюсселі.

Серед головних елементів ЄСА за рішенням Люксембурзького саміту 1985 р. було завершення до 1992 р. створення єдиного внутрішнього ринку, а також прийняття щодо внутрішнього ринку процедури прийняття рішень (а отже, корекція Римських договорів), яка передбачала прийняття відповідного рішення Радою Міністрів (Рада Європейського Союзу, Рада – Council of European Union/Council of Ministres) на базі кваліфікованої більшості.

Головним принципом Білої книги була зміна курсу від “інституційної” до “функціональної” гармонізації права в рамках єдиного ринку. Основою координації стало “взаємне визнання” норм, а у випадках, коли ця засада не діяла, користувалися так званим новим підходом до технічної гармонізації і нормалізації. Він передбачав директивне окреслення Радою лише базових, у загальних рисах сформульованих вимог щодо охорони споживачів, навколишнього середовища, безпеки, здоров’я та затвердження технічних деталей у так званих європейських нормах.

Внутрішній ринок Європейського Союзу отримав завдяки Єдиному європейському актові унітарний вимір, ще більше зміцнений у результаті прийняття Маастрихтського договору в 1992 р. і Амстердамського договору 1997 р. Переважна більшість рішень Ради, що стосуються проблематики внутрішнього ринку, приймається кваліфікованою більшістю голосів. Винятки з цього правила стосуються передусім податкової політики, руху осіб, інтересів та прав працівників.<sup>21</sup>

У Єдиному європейському акті, до прийняття якого дійшли учасники Співтовариств, задля надання економічній інтеграції динамізму було прийнято й ухвалено більшість пропозицій, що містилися у Білій книзі 1985 р. Підписано ЄСА 17 лютого 1986 р., а уведено в дію 1 липня 1987 р.

Після саміту в Брюсселі 11–12 лютого 1988 р. ЄСА, збагачений дієвою концепцією фінансової системи, завдяки так званому “Пакетові Делора”<sup>\*</sup> від 1987 р. набуває реального “силуету”.

Історичне значення ЄСА полягає передусім у тому, що його ініціатори виразили волю до ґрунтовної зміни якості у своїх відносинах у Європі на базі трьох існуючих Співтовариств, а також спільної зовнішньої політики.

Найважливішою ціллю ЄСА стало утворення до 31 грудня 1992 р. спільного внутрішнього ринку, тобто створення простору без внутрішніх кордонів, у якому має бути забезпечена вільна циркуляція товарів, осіб, послуг і капіталів. Серед окремих цілей, що відображені в цьому документі, найважливішими є:<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> [http://www.europa.delpol.pl/II/4\\_5.php](http://www.europa.delpol.pl/II/4_5.php)

<sup>\*</sup> Перший пакет Делора.

<sup>22</sup> Marian Fręckowiak Jednolity Rynek Europejski dziś i jutro. – Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej. – 1998. – S. 10.

- забезпечення тіснішого співробітництва між європейськими регіонами і подолання існуючих між ними диспропорцій;
- вдосконалення соціальної політики;
- посилення фінансового співробітництва;
- запровадження норм охорони навколишнього середовища, а також норм науково-дослідної і дослідно-конструкторської роботи.

Виконавчі органи співтовариств повинні були докласти великих зусиль і провести значну роботу для гармонізації права країн-членів, а також з метою ліквідації ще існуючих бар'єрів. Найзначнішими з них вважають:<sup>23</sup>

- затримки на кордонах через митні процедури й інші адміністративні бар'єри, що спричинюють додаткові операційні витрати підприємств;
- відмінності у технічних нормах та правилах між різними країнами, що мали негативний вплив на підприємств;
- відмінності в оподаткуванні, акцизних ставках, що вигідно вирізняє підприємства одних країн у порівнянні з іншими;
- обмеження у доступі до публічних ринків інших країн-членів ЄС;
- обмеження свободи трансакцій послуг на територіях інших країн Співтовариств тощо.

Найбільш помітним було те, що від 1 січня 1993 р. на внутрішніх кордонах ліквідовано митні пости, а традиційні поняття експорту та імпорту стосовно внутрішнього ринку втратили своє значення. Відмінено всі митні документи включно з Єдиним адміністративним документом (ЄАД – The Single Administrative Document, SAD), який є уніфікованим формуляром багатофункціональної митної декларації, що використовується в імпорті, експорті та транзиті).

Від січня 1993 р. також змінилася роль митних служб, які стали на захист економічних і соціальних інтересів всього Співтовариства. Від того часу митниці на кордонах діють від імені і на користь усіх країн-членів, а також їхніх громадян. Це стосується як типових митних функцій, так і багатьох інших чинників, що виконуються митними закладами від імені інших владних інституцій, наприклад, у сфері безпеки Співтовариства, культури і здоров'я громадян тощо. Варто відзначити, що абсолютної відсутності “кордонів” наразі не досягнуто. Зумисно не знято обмеження на нелегальну міграцію, торгівлю людськими органами, радіоактивними матеріалами тощо. Вжито заходів проти поширення тероризму.

У період між прийняттям і уведенням в дію ЄСА відбулося декілька самітів, серед яких як найважливіші для утворення ринку виділимо декілька. Це Брюссельський, від 11– 12 лютого 1988 р., який мав вирішити ряд нагальних проблем: визначення меж фінансових

---

<sup>23</sup> Andrzej Limański, Mieczysław Syrek. Integracja ekonomiczna Polski z Unią Europejską. – Warszawa: Difin, 2001. – S. 56.

можливостей, диспропорції у сфері фінансової регуляції аграрного ринку, відмінності у розвитку між регіонами, через які під знаком питання опинилися можливість створення і майбутня ефективність Співтовариства. Ще 15 лютого 1987 р. Комісія сформулювала свою відповідь на ці базові питання, представлені у “першому пакеті Делора”, що передбачав значне збільшення власних засобів Співтовариств за рахунок створення нових джерел доходів; подвоєння структурного фонду; редукції витрат на ринку сільськогосподарських продуктів шляхом зниження цін при перевиробництві.

Ці питання визначили рамки дискусії у країнах-членах і між їх урядами, отже, Брюссельський саміт у цьому сенсі був переломним. Що стосується фінансування, то визначено обмеження суми видатків до 1992 р., упроваджено додаткове джерело доходів – безпосередні виплати країн-членів залежно від величини їх ВВП. Помітні зміни було передбачено стосовно ринку сільськогосподарських товарів. Було встановлено річну норму зростання сільськогосподарського фонду на рівні 74 % від показника річного зростання ВВП, додатково запроваджено “сільськогосподарські стабілізатори” та ін. Підтримка розвитку і структурних перетворень у регіонах із порівняно низьким рівнем розвитку стосувалася тих регіонів, у яких валовий продукт у перерахунку на одного мешканця становив менше ніж 75 % від середнього у Співтоваристві.

Завдяки успішному Брюссельському самітові зникли сумніви щодо реалізації єдиного внутрішнього ринку, які ще існували на момент упровадження Єдиного європейського акту.

На порі залишилося одне питання: утворення єдиного внутрішнього ринку, в той час, коли багато років до того на першому плані були проблеми інституційного розвитку, системи фінансування, реформи ринку сільськогосподарських продуктів.

Європа вже була готова до спільного внутрішнього ринку. Також існували причини, які становили соціально-психологічну основу об'єднання (утворення ринку, позбавленого бар'єрів). Ці причини були викликані факторами господарської природи: усвідомлення величезних витрат через розподіл на ринки; прогресуюче зростання безробіття; тривале зниження ролі Європи на світовому ринку, зокрема у секторі високотехнологічних товарів.

---

\* Цей рапорт фактично був триступеневим планом утворення економічного і валютного союзу: 1) до 1 червня 1990 р. – створення єдиного ринку капіталів; 2) 1 січня 1994 р. – утворення Європейського валютного інституту; 3) перехід повноважень до Європейського центрального банку та Європейської системи центральних банків. Цей документ було ухвалено 24 червня 1988 р., а потім включено до Договору про Європейський Союз.

Кошти утворення внутрішнього ринку, піддані детальному секторному аналізу, були оцінені у рапорті Чечіні (Paolo Ceschini), представленому 29 березня 1988 р. під назвою “Європа 1992 – велике покликання”, який був опрацьований незалежними експертами, консультантами та науковими інститутами на підставі аналізу 11 000 промислових і економічних моделей. У рапорті було оцінено витрати, що можуть виникнути через відмову від реалізації внутрішнього ринку, а також потенційні зиски від його утворення. У рапорті здефініювано бар’єри, що обмежують вільний рух товарів, осіб, послуг і капіталу в межах Співтовариства (наприклад прикордонні формальності та пов’язані з цим затримки у постачанні чи відмінні норми в окремих країнах-членах), а також обчислено економію коштів від їх усунення.

На думку авторів рапорту Чечіні, потенційні економічні переваги, які Співтовариства могли б отримати від реалізації внутрішнього ринку, становили суму близько 200 млрд еку, рахуючи в цінах 1988 р. Це мало би стимулювати зростання ВВП Співтовариства на 5 %. Проведені дослідження виявили також, що утворення єдиного ринку призведе до зниження цін споживчих товарів пересічно на 6 %. Передбачалося також однопроцентне зростання товарообороту Співтовариств із третіми країнами та утворення, залежно від супровідної макроекономічної політики, від 2 до 5 млн нових місць праці.

Ці перспективні прогнози господарського розвитку підтвердилися після утворення єдиного внутрішнього ринку, оскільки від 1 січня 1993 р. до початку 2002 р. заощаджено коштів на суму 200 млрд еку/євро, а також організовано близько 1,8 млн місць праці.<sup>24</sup>

Незалежно від рівня слушності тих прогнозів неважко зауважити такі тенденції розвитку. Утворення внутрішнього ринку означає у дальшій перспективі широкомасштабну модернізаційну програму (це стосується модернізації у напрямі як зростання мобільності, еластичності і конкуренції, так і наростаючих темпів змін, а отже, необхідність підвищення рівня освіти, посилення інтернаціоналізації суспільного життя, поглиблення поділу праці в рамках ринку).

Кожен модернізаційний процес має дві сторони: те, що з одного боку окреслюється як ефективне виробництво, більш раціональна ситуація на ринку, зниження вартості виробництва і цін, економічне зростання, в іншому аспекті означає втрату місць праці внаслідок раціоналізації виробництва, банкрутства менш “технологічних” підприємств, котрі не у змозі втриматися на ринку, занепад регіонів, оскільки локальні недоліки стають усе більш обтяжливими, а також тиск стандартів соціальної безпеки.

---

<sup>24</sup> Janusz Ruzkowski, Ewa Górnica, Marek Żurek. *Leksykon integracji europejskiej.* – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002.



У жовтні 1996 р. Комісія опрацювала рапорт, у якому проаналізовано ефекти впровадження програми внутрішнього ринку в 1987–1993 рр. За оцінками Комісії за цей період відбулося зростання ВВП на 1,1 – 1,5 %, збільшення інвестицій на 2,7 %, а також утворено 300–900 тис. додаткових місць праці. Незважаючи на те, що ці успіхи були значно меншими від передбачених у рапорті Чечіні, до позитивних результатів функціонування ринку потрібно віднести серед іншого зниження інфляції, зростання конкуренції, інтенсифікацію внутрішньої торгівлі і безпосередніх закордонних інвестицій чи структурні зміни, викликані злиттям фірм.

Із ряду причин термін реалізації внутрішнього ринку, який був окреслений в Єдиному європейському акті, не був витриманий. До кінця 1992 р. узгоджено 260 із 282 правових актів. Запізнення сталося як через недотримання термінів на рівні Співтовариств, так і через недостатню транспозицію європейських норм до права окремих країн. Найбільші проблеми були пов'язані з уніфікацією фіскальних рішень, забезпеченням вільного руху осіб, гармонізацією права спілок, трансфером нових технологій, лібералізацією в наданні послуг, урегулюванням питання публічних замовлень, а також охорони інтелектуальної та промислової власності. У зв'язку з цим у травні 1996 р. Комісія опрацювала проект SLIM (Simpler Legislation for the Internal Market), метою якого було спрощення законодавства на території внутрішнього ринку за допомогою систематичної верифікації існуючого правового поля Співтовариства й окреслення регуляцій, запровадження яких може створити проблеми для суб'єктів господарювання.

На початку 1990 р. завершився успіхом також давно очікуваний процес зближення ЄЕС і ЄАВТ. На зустрічі міністрів обох сторін у Люксембурзі у квітні 1984 р. відзначено необхідність утворення Європейського господарського простору (ЄГП – European Economic Area, ЕЕА). Проте тільки у 1990 р. було організовано дискусійні групи і розпочато офіційні переговори за тематичними напрямками (свобода руху товарів, послуг, осіб, капіталу, структурна політика і спільні інституції). Узгоджений текст порозуміння про ЄГП підписано Радою 2 травня 1992 р. Отже, базові засади функціонування ринку Співтовариств почали діяти на всій території Західної Європи за винятком Швейцарії (а до 1995 р. – і Ліхтенштейну). Фактично утворився єдиний ринковий простір, який нараховував 380 млн споживачів. Серед інших цілей ЄГП – упровадження політик Співтовариства за участю країн ЄАВТ, спільна діяльність на користь тривалого господарського підйому і редукції високого рівня безробіття тощо. Для Австрії, Фінляндії та Швеції, котрі пізніше увійшли до Європейських Співтовариств, ЄГП було визнано за попередній етап.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Поп. цит. – С. 89.

І, звісно ж, потрібно, як одну з найбільш важливих подій на шляху до дієвого єдиного ринку, назвати договір котрий було підписано на міжнародній конференції в Маастрихті (Нідерланди) у грудні 1991 р. і який був другою після Єдиного європейського акту ґрунтовною реформою установчих договорів Європейських Співтовариств. Підписаний 7 лютого 1992 р. шефами урядів і країн-членів Європейських Співтовариств Договір про Європейську Унію (ДЄС – Treaty on European Union, TEU) увійшов у дію 1 листопада 1993 р. після завершення ратифікаційної процедури відповідно до конституційних вимог окремих держав (в Ірландії, Франції і Данії – після проведення референдумів, в інших країнах – після ратифікації установчими зборами), а також після отримання згоди на його ратифікацію Європейським парламентом.

Метою угоди було створення підстав для перетворення Європейських Співтовариств у Європейську Унію. Цієї мети було досягнуто через об'єднання регуляцій, що стосувалися реалізації економічної і валютної унії, з положеннями договору про утворення Європейського Економічного Співтовариства (Європейське Економічне Співтовариство змінило назву на Європейське Співтовариство, а Договір про утворення СЕС – на Договір про утворення Європейського Співтовариства). Також до Договору про Європейську Унію було включено регуляції, що стосувалися політичної унії та співробітництва у сфері правосуддя і внутрішніх справ.

Загалом до найважливіших досягнень ДЄС належать<sup>26</sup>:

- означення економічної і валютної унії, створення конституційних та інституційних умов її реалізації та затвердження плану впровадження;
- упровадження правових засад спільної політики безпеки й зовнішніх відносин – надання нового виміру європейській закордонній політиці;
- розширення сфери впливу Співтовариств на нові сектори: промисловість, транс'європейські мережі, охорона споживача, освіта, професійна освіта і молодь, охорона здоров'я і культури, а також доповнення вже існуючих положень у сфері соціальної політики й охорони навколишнього середовища;
- інтенсифікація співпраці у галузі внутрішньої політики;
- зміцнення позицій Європейського парламенту проти Ради Європейського Союзу, наприклад, надання йому права вето на рішення Ради, збільшення кількості випадків, у яких необхідна згода Європарламенту на рішення Ради, участь Європарламенту в укладенні міжнародних договорів тощо, що було пізніше конкретизовано в Амстердамському договорі;

---

<sup>26</sup> Janusz Ruskowski, Ewa Górnicz, Marek Żurek. *Leksykon integracji europejskiej*. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 316.

- досить значне для “самоідентифікації” ринку запровадження громадянства Європейського Союзу – важливий крок у напрямі “одержавлення” Співтовариств.

Усвідомлення необхідності подальшого реформування європейської політики і реалізації Європейського Союзу спричинило запис про можливість ревізії ДЄС (процедура зміни договорів про утворення Європейських Співтовариств і Європейського Союзу) у рамках чергової міжнародної конференції. Міжнародна конференція, що розпочалася 21 березня 1996 р. і тривала до 17 червня 1997 р., закінчилася прийняттям нового договору (Амстердамський договір – Amsterdam Treaty), котрий значною мірою модифікував попередні регуляції. Дальші зміни було зафіксовано у Ніцейському договорі, проект якого з огляду на перспективи розширення Європейського Союзу із приєднанням країн Центральної Європи був прийнятий на саміті у Ніцці 7–11 грудня 2000 р.

Значного поступу у напрямі покращення функціонування внутрішнього ринку досягнуто завдяки черговому планові – Планові дій внутрішнього ринку (Single Market Action Plan), затвердженому Радою у перспективі впровадження євро в червні 1997 р. Унаслідок його реалізації протягом вісімнадцяти місяців кількість незгоджених правових актів у всіх країнах-членах скоротилася від 35 % у червні 1997 р. до 13,9 % у грудні 1998 р.

Свою роль відіграла також „Agenda 2000” (Пакет Сантера<sup>\*</sup>). Документ під назвою “Агенда 2000: Унія сильніша і розширена” (Agenda 2000: for a Stronger and Wider Union) уведено в дію на основі рішення Ради, прийнятого в Берліні 25 березня 1999 р. Пакет Сантера було розроблено після Амстердамської реформи як підставу для вирішення пакета проблем, що передбачалися у найближчому майбутньому європейської політики: розширення ЄС на схід; майбутня регуляція системи фінансування; реформи структурних фондів і сільськогосподарської політики. Фактично цей документ окреслює стратегію зміцнення ЄС, зросту конкурентності і зайнятості, модернізації ключових секторних політик та розширення ЄС до кордонів Білорусі, України і Молдови. Зазначалося, що держави, які мріють про вступ до ЄС, повинні прийняти Копенгагенські критерії від червня 1993 р. Було сплановано регіональну політику. Для нових членів передбачили до 30 % усіх засобів, що призначені на структурні цілі. “Агенда 2000” заклала підґрунтя для підтримання економічного зростання і збільшення зайнятості.

Швидкого вирішення потребували проблеми, пов’язані із взаємним пристосуванням ринків Європейської Унії і країн-кандидатів. Із боку ЄС мали бути реалізовані процедури прийняття рішень, реформа матеріальних

---

<sup>\*</sup> Жак Сантер (Jacques Santer) – люксембурзький політик (прем’єр у 1984–1994 рр.), голова Європейської комісії у 1995–1999 рр.

засобів сільськогосподарської і структурної політики, а також фінансові питання (у країнах, що дбають про прийняття до Унії, здійснюються заходи щодо пристосування ринків відповідно до Білої книги з питань входження до єдиного внутрішнього ринку). Цей документ було опрацьовано на подання Ради як один з елементів окресленої у грудні 1994 р. стратегії набуття членства в ЄС і прийнято під час саміту в Каннах у червні 1995 р. Це було продовження теми Білої книги щодо реалізації внутрішнього ринку (від 1985 р.) із врахуванням нових реалій на початку процесу нового розширення Унії. Нова Біла книга презентує і систематизує правові регуляції стосовно елімінації бар'єрів у русі товарів, осіб і капіталу, а також окреслює необхідні адміністративні та організаційні структури. Головне завдання документа – полегшити приготування до членства країнам-кандидатам у відповідності із вимогами єдиного внутрішнього ринку. Формуючи цю збірку рекомендацій, Комісія консультувалася із шістьма підписантами Європейських угод – Болгарією, Чехією, Польщею, Румунією, Словаччиною та Угорщиною.

За останні роки посилено роботу в напрямі прийняття директив ЄС, що стосуються внутрішнього ринку країн-членів. Ці директиви акцептувалися передусім Німеччиною та Бельгією. Інші країни-члени, наприклад Португалія та Італія, дещо затримували цей процес. У випадку, коли країни-члени не повністю підтримували й реалізували директиви, що стосувалися внутрішнього ринку, мотивуючи це необхідністю охорони своїх працівників, Комісія вдавалася до розслідування у справі порушення угод Співтовариств – дієвого інструменту, що змушує країн-членів застосовувати право Унії.

У повідомленні, скерованому в жовтні 1999 р. до Європарламенту і Ради, Комісія запропонувала стратегію внутрішнього ринку на найближчі роки. Було виділено чотири довготермінові цілі: покращення умов життя громадян, зростання ефективності ринків товарів і капіталів, покращення умов для економіки, краще використання можливостей внутрішнього ринку в умовах динаміки господарського життя та глобалізаційних тенденцій. Усі нові директиви, що стосуються внутрішнього ринку, від цього моменту мали бути прив'язані принаймні до однієї з вищеподаних стратегічних цілей. До кожної стратегічної цілі Комісія приписала декілька короткотермінових підцілей. Одночасно здійснюється постійна верифікація заходів на підставі аналізу ефективності функціонування ринків товарів і капіталів та дослідження публічних суджень серед громадян і підприємців. За наявності обґрунтованої потреби в цьому доходить до доповнення чи зміни запланованих заходів.

У згаданому комюніке Комісії наголошується на перенесенні акцентів у політиці внутрішнього ринку: на рівні ЄС було окреслено правові рамки інтеграції національних ринків. Зважаючи на це, Комісія узгоджує політики підтримки й охорони внутрішнього ринку з іншими

---

\* Докладніше про Європейські угоди – у розділі VI.

галузями політики ЄС, переслідуючи, врешті, головну мету – підвищення міжнародної конкурентоспроможності європейської економіки.

Важливе значення для консолідації ринкового простору ЄС мало підписання Францією, ФРН, Бельгією, Нідерландами та Люксембургом 14 червня 1985 р. у Шенгені договору про зняття контролю на спільних кордонах. Укладенню шенгенської угоди (Schengen Agreement) передували саміт у Фонтенбло, на якому було окреслено засади політики на зовнішніх кордонах Співтовариств, а також підписання Францією та ФРН у липні 1984 р. Саарбрюкенського порозуміння (Saarbrücken Agreement), яке було першим кроком у напрямі Шенгену. Шенгенська угода увійшла в дію 26 березня 1995 р. (одночасно з виконавчою, чи додатковою, угодою) і тим самим після багаторічних приготувань було відмінено прикордонні контролю на кордонах між Німеччиною, Францією, Нідерландами, Люксембургом, Бельгією, Португалією та Іспанією. Пізніше, до 1998 р., “шенгенський простір” збільшився на території Швеції, Італії та Австрії, котрі були остаточно до нього включені.

Шенгенська угода стала важливим позитивним чинником, стимулом для єдиного ринку. На його основі країни-укладачі, а пізніше і їх послідовники зняли внутрішні кордонні контролю (також із 19 грудня 1996 р. Ісландія і Норвегія набули “спеціального статусу” на території Шенгенської угоди).

Усередині зони, охопленої угодою, подорожуючі, незалежно від країни, походження та громадянства, принаймні теоретично, можуть перетинати всі кордони без потреби проходження паспортного контролю. Головні положення угоди: 1) відміна особистого (паспортного) контролю на внутрішніх кордонах країн-учасників; 2) упровадження чіткішого контролю на зовнішніх кордонах; 3) інсталяція центрального комп'ютера у Страсбурзі, який разом із національними терміналами утворює так звану Шенгенську інформаційну систему; 4) спільна міграційна політика (що стосується також укладення відповідних угод з третіми країнами); 5) спільна візова політика. Власне, завдяки Шенгенській угоді ринок ЄС отримав механізм координації руху осіб (насамперед задля контролю впливу зовнішнього трудового чинника). Далекосяжною ціллю угоди є розширення “Шенгенської” зони на всі країни-члени ЄС, а також на території нових членів Співтовариств, що пов'язано із засадами громадянства Унії та необхідністю узгодження дій у відносинах із третіми країнами.

Потрібно відзначити, що повна реалізація засад вільного руху товарів, послуг, осіб і капіталу за програмою внутрішнього ринку має значний вплив на інші сфери політики ЄС. Вільний рух товарів і право на вільний вибір місця локалізації підприємств на території ЄС діаметрально змінюють конкурентну ситуацію у ряді галузей, у зв'язку з чим конкурентна політика набуває нового виміру та нового значення. Через

пов'язані зі спільним ринком повоювання економічно слабших країн зростає вагомість структурної та регіональної політики. У результаті реалізації засади вільного руху товарів на рівень ЄС було експоновано проблеми, що пов'язані з умовами праці та виробництва. Внаслідок ліквідації внутрішніх кордонів ще більшого значення набуває політика ЄС щодо третіх країн. У білатеральних переговорах між окремою державою-членом Унії й третьою країною позиції членів Співтовариств координуються й узгоджуються, а як партнер у переговорах з іншими торговельними організаціями, як-от СОТ, виступає Європейська комісія.

Внутрішній ринок вплинув також на внутрішню і правову політику ЄС. Унаслідок відміни контролю осіб на внутрішніх кордонах виникла нагальна потреба у належній координації політики щодо біженців, міграційної та візової політик. Задля “силової” підтримки цієї координації створюється єдина прикордонна служба Євроунії, яка розпочала контроль морських кордонів на півдні ЄС уже на початку 2003 р. На протидію міжнародній злочинності спрямована Європейська служба поліції (Європол).

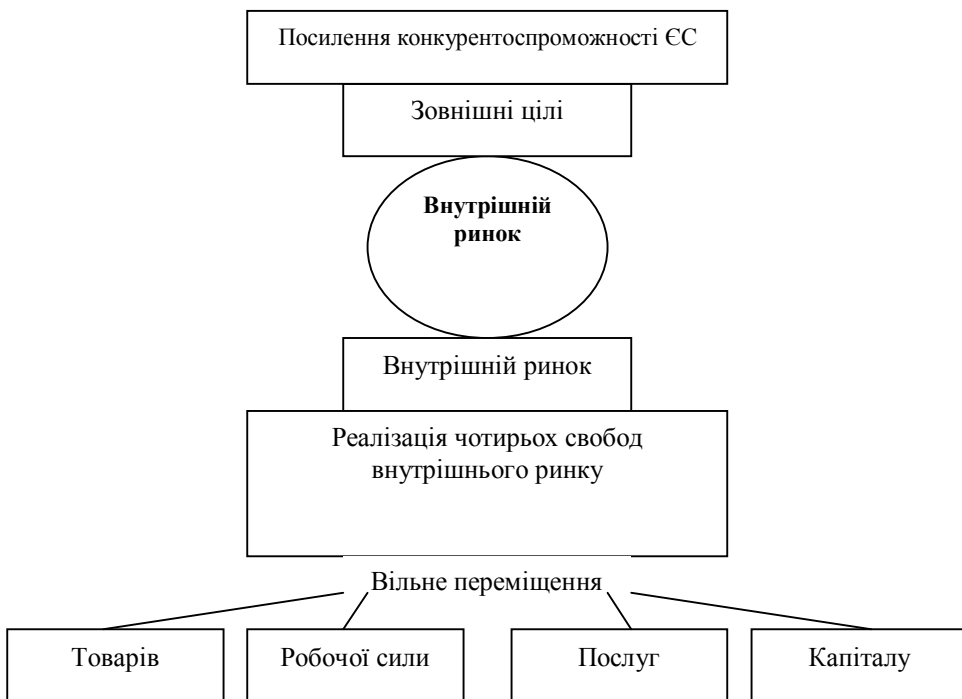
Директиви стосовно внутрішнього ринку чинять значний тиск у господарських питаннях на національні політичні системи. Галузі, що традиційно підлягали потужному державному впливові, наприклад транспорт, енергетика, телекомунікації, повинні були внаслідок лібералізації міжнародних оферт підлягати дерегуляції.

В європейському процесі економічного і політичного зближення об'єктивізація внутрішнього ринку завжди відігравала роль центральної інтеграційної засади. Послідовне впровадження концепції внутрішнього ринку спричинило, власне, до утворення й зміцнення Європейської Унії і в майбутньому, очевидно, буде займати ключову позицію у справі розширення терену “економічного процвітання” й визначатиме напрями та форми взаємодії ЄС з іншими державами, насамперед із розвинутими країнами і державами-сусідами.

### *Розділ III*

## **ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Спільний ринок, відповідно до положень Договору про створення Європейського Союзу та Єдиного європейського акту, повинен бути простором, на котрому забезпечується вільний рух товарів, осіб, послуг і капіталу. Ст. 8-а Договору про Європейське Співтовариство визначила його як „простір без внутрішніх кордонів, на котрому забезпечується вільний рух товарів, осіб, послуг і капіталу” (рис. 3.1, табл. 3.1).



**Рис. 3.1.** Цілі діяльності спільного ринку

*Джерело: Czachór Z.: Słowniczek europejski. Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej. – Warszawa, 1996.*

ДЄС (згідно із текстом від 1992 р.) окреслив основні правила, що гарантують досягнення цілей, котрі полегшують створення внутрішнього ринку. Вони виникають із наступних записів Договору<sup>27</sup>:

- ст. 6 забороняє дискримінацію з національної точки зору як між державами-учасницями, так і між їх громадянами;
- ст. 8 забезпечує право громадян на вільне пересування та осілості по всій території Союзу;
- ст. 9–12 містять постанови про відміну мит і податків, що мають рівнозначний із митом характер для обміну між країнами-учасницями;
- ст. 30–36 забороняють застосування кількісних рестрикцій і заходів, що мають рівнозначний з ними характер щодо взаємної торгівлі товарами та окреслюють умови щодо винятків;
- ст. 37 забороняє будь-які форми дискримінації зі сторони держаних монополій;
- ст. 48–51 установлюють умови, що забезпечують вільний приплив працівників; ст. 52–57 забезпечують особам свободу пересування і здійснення діяльності на свою користь, а ст. 58 гарантує це підприємцям;
- ст. 59–66 забезпечують свободу надання послуг;
- ст. 73–b відміняє рестрикції і забезпечує свободу руху капіталу;
- ст. 85–86 забороняють підприємствам поведінку, що обмежує свободу конкуренції;
- ст. 90 вказує, що правила конкуренції однаково стосуються публічних підприємств та підприємств, котрим надано особливі чи виняткові повноваження;
- ст. 92 уточнює умови надання державою допомоги своїм підприємствам, з метою забезпечення інтегрованості спільного ринку;
- ст. 95 накладає на країни-учасниці обов'язок незастосування дискримінації у фіскальних справах.

Таблиця 3.1

### Програма внутрішнього ринку

<b>Чотири основні свободи</b>	
Вільний рух товарів (лібералізація ринку продуктів на підставі ст. 23, ex 9 ДЄС)	ліквідація фізичних бар'єрів; технічна гармонізація і стандартизація; гармонізація непрямих податків; ліквідація національного протекціонізму.
Вільний рух (ст. 39–42 ex, 48–51 ДЄС)	осіб, що не здійснюють комерційної діяльності (студентів, пенсіонерів, інвалідів); найманих працівників; самостійних працівників, – тих, що зайняті вільними професіями (принцип взаємовизнання дипломів і кваліфікації, свобода пересування і осілості).

<sup>27</sup> <http://www.europa.delpol.pl>



Свобода надання послуг (ст. 49–56, ex 59–66 ДЄС)	лібералізація ринкових послуг; європейські програми публічних послуг (зв'язок, поштові послуги, транспорт, електроенергія, аудіовізуальні послуги); мінімальні ліцензійні вимоги – взаємовизнання кваліфікації.
Свобода руху капіталів (ан. 56–60 ДЄС, перед оновленням на основі Амстердамського трактату ст. 67–73)	довготермінових; комерційних; короткотермінових.
<b>Доповнюючі свободи</b>	
Свобода підприємництва (ст. 43–48 ex 52–58 Договору про ЄС)	право на заснування підприємств; право про спілки; охорона інтелектуальної власності, торговельних марок.
Вільний доступ до урядових замовлень	директиви, що стосуються вільного доступу на території всього внутрішнього ринку.
Політика внутрішнього ринку	створення правових та інституціональних норм, що уможливають вільне оперування на ринках продуктів та факторів виробництва; усунування бар'єрів доступу на європейський ринок і мобільності на ринку; технічна гармонізація і стандартизація; податкова гармонізація; соціальна політика; політика щодо спілок (європейська спілка, право про спілки); політика підтримки підприємництва (групування європейських економічних інтересів, програми для малих та середніх підприємств).
Інструменти підтримки	соціальні інструменти (мінімальні основні стандарти в галузі здоров'я і безпеки праці); охорона інтересів споживача; охорона середовища; інструменти, адресовані до бізнесу (право про спілки, оподаткування корпорацій, програми співробітництва фірм).
Політика підтримки	політика конкуренції; торговельна політика; транспортна політика; промислова політика і політика промислової конкуренційності; політика охорони навколишнього середовища; регіональна політика і політика соціально-економічної єдності.

*Джерело: Zielińska-Giębocka A. Podstawowe zasady i kierunki integracji gospodarczej w Unii Europejskiej // Ewolucja Integracji Gospodarczej w Unii Europejskiej. Wyzwania dla Polski. – Gdańsk: Wydaw. Uniwersytetu Gdańskiego, 1997.*

### 3.1. Вільний рух товарів

Першою з так званих чотирьох свобод, що становлять основу внутрішнього ринку ЄС, є вільний рух товарів\*. Ця засада – канон спільного ринку й одна з його „чотирьох свобод”. Основою правила про вільний рух товарів є положення, що товар, один раз упроваджений в оборот, вільно обертається на всьому просторі Унії, а правомірність його впровадження не піддається адміністративному обмеженню без важливих та обґрунтованих причин. На ринку немає кордонів, а тим більше – митних бар’єрів. Усі товари підлягають одним і тим самим нормам та сертифікаційним вимогам і повинні бути обкладені однаковими податками. Досягнення такої лібералізації оборотів товарами між країнами-учасницями вимагало знищення всіх тарифних і нетарифних бар’єрів – наприклад фіскальних, якісних чи кількісних. Основа вільного руху товарів стосується як промислових виробів, так і сільськогосподарських та споживчих продуктів. Проте такі кроки не можуть служити будь-якій дискримінації або виконувати ролі прихованих рестрикцій у взаємній торгівлі.

Ст. 14 ДЄС стверджує, що внутрішній ринок включає простір без внутрішніх кордонів, на котрому забезпечується вільний рух товарів, осіб, послуг та капіталу. З правової точки зору та за впливом на торгівлю це – простір, наблизений до території однієї держави.

Досягнення такого ліберального товарного обороту вимагає знищення таких бар’єрів<sup>28</sup>:

- тарифних, через створення митного союзу між країнами-учасницями;
- паратарифних, тобто фіскальних;
- позатарифних, наприклад, якісних, кількісних.

Засадами вільного руху охоплені як промислові товари, так і сільськогосподарські продукти, тому що відповідно до ст. 23 ДЄС митний союз охопить весь обсяг товарів.

Важливим поняттям є також походження товару. Положення про вільний рух товарів стосується до продуктів, що походять із країн-учасниць, чи таких, що легально ввозяться на територію будь-якої країни-учасниці (тобто після виконання всіх формальностей, наприклад митних).

Відповідно до постанов Єдиного митного кодексу, товар має походження даної держави, якщо він повністю вироблений чи

---

\* Товарами є, відповідно до трактування Суду Європейських Співтовариств, продукти, котрі можна виразити в грошах і які можуть бути предметом торгових операцій.

<sup>28</sup> Zdzisław Brodecki, Ewa Gromnicka. Układ Europejski z komentarzem. – Warszawa: LexisNexis, 2002.

збудований у даній державі. Але трапляється також (навіть дуже часто), що такий продукт виробляють фірми з кількох країн. Тоді, відповідно до ст. 24 Кодексу, він має походження тієї з держав, у якій відбулася остання основна економічно обґрунтована обробка чи перетворення, що становить істотний етап у його виробництві (приписи не застосовуються, якщо з'явиться обґрунтована підозра, що це перетворення зроблене для обходу права Співтовариства)<sup>29</sup>.

Товар, вироблений у Співтоваристві, – це продукт, що був повністю зроблений на території однієї чи кількох країн-учасниць (а точніше, на території митного союзу) або теж був виготовлений на території ЄС, але з використанням імпортованих складників, що законно допущені для обороту на внутрішньому ринку<sup>30</sup>.

Товаром, котрий допущений до вільного обороту, є продукт, що походить із третьої держави, котрий увозиться на територію країн-учасниць легально, тобто після виконання всіх формальностей, а саме – після сплати мита та інших зборів подібного характеру, ввезений на територію будь-якої країни-учасниці.

Обидва згадані види товарів, тобто вироблені в країнах-учасницях та легальним способом увезені на територію будь-якої країни-учасниці, визнаються за продукти Співтовариства, і європейське право трактує їх однаково.

Усі інші товари окреслюються як продукти з-поза Співтовариства і не підлягають основним положенням внутрішнього ринку.

### *Ліквідація митних бар'єрів*

Одним з інструментів реалізації принципу вільного руху товарів є ліквідація митних бар'єрів між країнами-учасницями ЄС та впровадження єдиного митного тарифу в торгівлі з країнами поза Унією (чим внутрішній ринок відрізняється від зони вільної торгівлі).

Ліквідація тарифних бар'єрів у внутрішній торгівлі ЄС полягає у створенні митного союзу між країнами-учасницями. На практиці це означає відміну мит та всіх рівнозначних миту зборів. Передусім було ліквідовано експортні мита, після чого у три етапи поступово знижено, а потім і зовсім ліквідовано імпортовані мита.

Подібні принципи стосуються також і рівнозначних миту зборів\*. Окрім наказу про відміну мит і рівнозначних зборів, Унія застосувала так зване обмеження stand-still, що полягає у забороні введення нових тарифних обмежень уже після введення договору в дію. Ця заборона має

---

<sup>29</sup> <http://www.comparativelaw.kiev.ua>

<sup>30</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

\* Таким вважається кожне фінансове зобов'язання (але не мито), що накладається однією з держав на товар, який перетинає її митний кордон, незалежно від величини цього збору і без уваги на техніку його застосування.

безумовний характер. Країни-учасниці не можуть її порушувати чи обходити навіть в окремих галузях. Зовнішнім проявом митної унії є Єдиний митний тариф. Із його уведенням створені ідентичні митні бар'єри на зовнішніх кордонах країн-учасниць, котрі (поза вищевказаними винятками) стали митним кордоном Європейської Унії. Єдиний митний тариф не лише впроваджує ідентичні мита на товари з третіх країн, що завозяться до країн-учасниць, але й уніфікує митну номенклатуру. Компетенція Унії є в цій галузі виключною. Це означає, що жодна країна-учасниця не може самостійно здійснювати зміни у митному тарифі. Всі зміни і поправки мит також розглядають органи ЄС<sup>31</sup>.

Становлення митної унії, відміна тарифних фіскальних бар'єрів чи ступенева гармонізація податкових приписів виявилися такими, котрих не вистачало для забезпечення повної свободи руху товарів у межах внутрішнього ринку. Необхідно було також відхилити різні бар'єри кількісного та якісного характеру.

Згідно із положеннями ст. 28 ДЄС (імпорт) та ст. 34 (експорт) у внутрішньосоюзній торгівлі заборонені кількісні обмеження та різноманітні заходи подібного характеру\*. Заходи, що мають подібний до кількісних обмежень характер, визначені Верховним судом ЄС як будь-яке регулювання країнами-учасницями, що можуть безпосередньо чи опосередковано, реально або потенційно перешкоджати внутрішньосоюзній торгівлі. Вищенаведена дефініція окреслюється як формула *Dassonville*<sup>32</sup>. Верховний суд сформулював її в одному з рішень, де вказані обмеження як щодо самого товару, так і щодо умов його продажу. Перші були визнані як такі, що мають наслідки, подібні до кількісних обмежень. До них належать, наприклад, рестрикційні регулювання щодо упаковки, етикеток на товарах, щодо його природи, розмірів та ін. Згадані обмеження заборонені без уваги на походження товару<sup>33</sup>.

Окрім згаданих постанов, упроваджено також обмеження *stand-still*, відповідно до котрого від моменту впровадження в життя ДЄС країни-учасниці у взаємних оборотах не можуть установлювати нових кількісних бар'єрів чи контингентів більш рестрикційного характеру, ніж раніше існуючі.

Установлена заборона обмежень кількісного характеру та подібних заходів не має, однак, абсолютного характеру. Більше того, країни-учасниці мають можливість упровадження імпорتنих, експортних чи

---

<sup>31</sup> Lucjan Ciamaga, Ewa Latosiek i in. Unia Europejska. Podręcznik akademicki.— Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. — S. 120.

\* Торговельним бар'єром кількісного характеру є, наприклад, контингент чи верхня межа кількості певного товару, що може бути імпортована до даної держави.

<sup>32</sup> <http://comparativelaw.kiev.ua>

<sup>33</sup> [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)

транзитних заборон та обмежень, якщо цього вимагають міркування публічної моральності, порядку і публічної безпеки, охорони здоров'я та життя людей, охорони тварин і рослин, охорони національних культурних цінностей, промислової чи торгової власності.

Однак заборони не можуть бути заходами самовільної дискримінації чи то виконувати роль прихованих рестрикцій у торгівлі між країнами-учасницями.

### *Ліквідація податкової дискримінації*

Додатковою перешкодою в міжнародній торгівлі є фіскальні обмеження. В ЄС, відповідно до ст. 90 ДЄС, упроваджено заборону податкової дискримінації подібних товарів, що походять з інших країн-учасниць. Подібними товарами, відповідно до тлумачення Верховного суду ЄС, є продукти, котрі в очах споживачів мають аналогічні властивості і задовольняють ті ж самі потреби. На практиці це означає, що країни-учасниці не можуть накладати на товари, ввезені з інших країн ЄС, прями чи непрямі податки, котрі були б вищі за національні податки. Це могло б стосуватися перешкод торгівлі на внутрішньому ринку.

Це, звичайно, не означає, що країни-учасниці позбавляються права встановлення і зміни податків. Така практика, однак, допускається за умови, що не призводить до будь-якої форми дискримінації імпортованих продуктів чи охорони конкурентних продуктів країни.

Заборонене накладання інших оплат, які мають на меті захист національних товарів. Розглянуті приписи можна тлумачити як доповнення до постанов, котрі стосуються відміни мит і рівнозначних зборів. Принцип недискримінації стосується як товарів, вироблених у ЄС, так і товарів із третіх країн, які допущені до вільного обороту.

Додатково забороняється приховане субвенціонування експорту. Це може відбуватися, коли країна-учасниця при експорті товарів здійснює повернення податку в сумі, більшій від попередньо встановленої.

Відміна податкових бар'єрів є одним із найважливіших політичних завдань із точки зору негативного та позитивного впливу, котрий вони спричиняють на бюджети держав. Гармонізація податків на єдиному ринку розуміється як зближення, а не стандартизація законодавства в цій галузі, яка повинна полегшити життя як споживачам, так і підприємствам. Відповідно до рішення міністрів фінансів у червні 1991 р., від січня 1993 р. кожна країна-учасниця застосовує стандартну ставку ПДВ, не нижчу за 15 %. Можуть також бути використані дві редуковані ставки, які, однак, не нижчі 5%<sup>34</sup>.

ПДВ стягується у країні призначення. Країна-експортер надалі застосовує нульову податкову ставку. Кваліфікування до нульової ставки настає тоді, коли продукт спрямовується до отримувача, котрий зареєстрований у податковому управлінні іншої країни, і коли країна-експортер реально висилає товар.

---

<sup>34</sup> Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej.– Warszawa: Hubertus, 1999.

Обліковується факт приходу товару, а не здійснення реального платежу. Підприємства зобов'язані повідомляти своїм податковим управлінням про всі здійснювані за кордоном операції. На єдиному ринку ЄС така інформація стає доступною завдяки комп'ютерній мережі. Туристи вже від липня 1991 р. можуть вільно перевозити куплені за кордоном товари, загальна вартість яких підвищена з 390 до 600 євро на особу. ПДВ сплачується відповідно до ставки країни набуття товару. Однак у випадку поштових замовлень, купівлі автомобілів, нерухомості, літаків діє принцип сплати податків від доданої вартості за ставкою країни призначення<sup>35</sup>.

Акцизи також стягуються у країні споживання товару. Через відміну прикордонного митного контролю над акцизною системою нагляд відбувається на підставі обігу документів, представлених підприємством. Від січня 1993 р. встановлена мінімальна ставка акцизу для рідкого палива, пива, вина і цигарок.

Спільці вдалося уніфікувати діючі в окремих країнах приписи, котрі безпосередньо регулюють міжнародні операції. Всі країни-учасниці впровадили в себе систему податку на додану вартість. Зараз тривають інтенсивні приготування до гармонізації ПДВ і акцизів, знищення різниці між ними щодо існуючих на єдиному ринку ЄС умов конкуренції.

### *Спрощення формальностей*

Бар'єри якісного характеру поділяються на фізичні й технічні. Перша категорія охоплює, між іншим, усі митні формальності і формальності, пов'язані з перетином кордону (наприклад санітарний, фітосанітарний, ветеринарний контроль, контроль токсичності відходів, безпеки транспортних товарів). Митний кодекс Унії від 1 січня 1993 р. відмінив обтяжуючі митні формальності при перевезенні товарів через внутрішні кордони між країнами-учасницями. Одночасно спрощено процедури, пов'язані з фітосанітарним і санітарним контролем.

Бар'єри технічного характеру теж не полегшують міжнародної торгівлі. Це насамперед різноманітні стандарти, яким мусять відповідати однакові товари у всіх країнах, чи так само процедури, котрі стосуються громадських замовлень і носять дискримінаційний характер. Їх відміна виявилася складнішою, ніж це передбачалося. Тому політика Європейського Союзу в цьому питанні змінювалася. Справа торкалася понад 100 000 стандартів, котрі в 1985 р. діяли в країнах-учасницях. Їх повна уніфікація виявилася неможливою. З цієї причини було прийнято загальний принцип взаємовизнання країнами тієї частини з них, при встановленні котрих керувалися подібними критеріями. Всі інші було вирішено гармонізувати поступово, у процесі переговорів.

---

<sup>35</sup> Marian Fręckowiak. Jednolity rynek europejski. Dziś i jutro.– Poznań: Wyd.–wo Politechniki Poznańskiej, 1998. – S. 12.

### 3.2. Вільний рух послуг

Утворення спільного ринку в ЄС забезпечило принцип відкритості національних ринків для вільного руху послуг. Він спирається на взаємовизнання національних правових норм, що стосуються цієї галузі, а в галузі основних норм (якщо це необхідно) передбачає їх гармонізацію. Відповідно до Єдиного європейського акту від 1986 р. кінець 1992 р. було прийнято як остаточний термін упровадження повної свободи руху послуг, однак на практиці постійно існують значні розбіжності між країнами-учасницями щодо введення в життя спільних узгоджень.

В економіках країн ЄС ринкові послуги (транспорт, туризм, банківська справа, представницькі послуги, зв'язок тощо) формують понад 48 % ВВП усіх країн-учасниць разом узятих. Частка сфери послуг у ВВП протягом останніх 20 років збільшилася приблизно на 10 відсотків. Поза тим зв'язок та фінансові послуги створюють основу інфраструктури економіки, будучи умовою ефективного функціонування ринку в масштабах усієї Європейської Унії<sup>36</sup>.

Так як і свобода руху товарів, свобода надання послуг гарантована в Договорі, що встановлює Європейський Союз.

Послугами є дії, найчастіше платні, що виконуються переважно в межах здійснюваної торгової, промислової, ремісничої діяльності чи вільних професій. Стаття 60 ДЕС містить таку дефініцію послуг: „... послугами вважаються дії, що виконуються, як правило, платно, оскільки вони не врегульовані постановами, що стосуються вільного руху товарів, капіталу і послуг”<sup>37</sup>. Принцип вільного руху послуг означає, з одного боку, право на купівлю закордонних послуг, що виконуються суб'єктами з партнерських країн, так само і на території власної країни, як і країни розташування виконавця послуг, а з другого боку – право на продаж таких послуг, включаючи прийом і виконання робіт на власну користь, заснування й управління підприємствами, спілками, агенціями та філіями.

Договір визначає послуги, як усі дії, що виконуються найчастіше платно і не регулюються відповідними постановами, котрі стосуються вільного руху товарів, капіталу та осіб. Послугами є зазвичай дії, що виконуються в межах торгової, промислової, ремісничої діяльності або вільних професій – ст. 50 Римського договору. Відповідно до ст. 51, п. 1, послуги в галузі транспорту регулюються в постановах Договору, що стосуються транспорту, а банківські та страхові послуги – в нормативах, пов'язаних із лібералізацією руху капіталу – ст. 51, п. 2. „Прив'язка” до послуг міститься і в інших постановах Договору.

---

<sup>36</sup> Rynek wewnętrzny usług. – Paweł Wilczyk, Łódź: Red. Nauk. – 1998. – S. 15.

<sup>37</sup> Rynek wewnętrzny usług..., S. 37.

Послуги часто пов'язані з вільними професіями (наприклад лікаря чи юриста) і в цьому розумінні – з виконанням господарської діяльності, тому, зазвичай, підлягають відповідним приписам (це – одна з проблем, пов'язаних із регулюванням послуг). Однак, відповідно до ст. 52 і наст. Договору, фізична чи юридична особа, що бере участь в економічній діяльності, повинна постійно перебувати в тій країні-учасниці, в котрій має право на проживання і створює інфраструктуру своєї діяльності, тоді як особа чи підприємство, що здійснює послуги в розумінні ст. 59 і наст. Договору, діє на території однієї держави, а постійне розміщення має на території іншої. Рід здійснюваної діяльності не має при цьому значення.

Свобода руху послуг охоплює ті ж самі дії, що і свобода ведення економічної діяльності (тобто започаткування і здійснення роботи на власну користь, заснування і керування підприємствами, спілками, агенціями та філіалами), однак їх виконання обмежене в часі і повинне бути пов'язане з перетином внутрішніх кордонів Унії. Ці принципи, однак, не поширюються на дії, пов'язані з виконанням державної служби.

Перетин кордону може мати місце у трьох випадках. По-перше, коли оферент послуги тимчасово переміщується до країни отримувача послуг (найбільш типовий випадок, так звана активна свобода надання послуг, регуляція якого була першочерговим завданням забезпечення мобільності послуг). По-друге, коли отримувач послуги (турист, отримувач медичної послуги, подорожуючий за діловими інтересами) переміщується до країни-надавача з метою отримання послуги (пасивна свобода послуг). По-третє, коли кордони перетинає сама послуга – телевізійне та радіомовлення, дистанційна освіта, дистанційна торгівля (свобода переміщення продукту послуги)<sup>38</sup>.

Лібералізація торгівлі в межах Європейського Союзу зіштовхнулася з численними бар'єрами, пов'язаними зі специфікою надання послуг, відмінностями заходів, що застосовуються різними державами, і добре розвиненою різноманітністю національного регулювання (передусім, у таких галузях послуг, як – от: зв'язок, фінансові, страхові і транспортні послуги). Деякі галузі послуг, у тому числі зв'язок і повітряний транспорт, у країнах-учасниках традиційно контролювалися державними монополіями. В цій ситуації половина з передбачених у Білій книзі Європейської комісії (1985 р.) 282 заходів у сфері внутрішнього ринку стосувалася послуг. Проте, точна гармонізація національних нормативів у цій сфері виявилася неможливою і потрібно було обмежитися мінімальною гармонізацією на рівні Унії з одночасним прийняттям принципу взаємовизнання норм, що застосовуються в окремих країнах.

Послуги доставляються на ринок даної країни кількома каналами: безпосередньо з-за кордону в нематеріальній формі (наприклад телефоном, як інформація, через виконання дій поза межами країни і

---

<sup>38</sup> [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)



т.д.); у матеріальній формі разом з товарами; надавач послуг сам з'являється на місці надання послуги.

Міжнародні операції в галузі послуг стикаються з різними бар'єрами, спричиненими об'єктивними причинами, тобто такими, що виникають у результаті особливих рис галузі послуг, та спричиненими особливостями здійснення економічної політики даної країни. Щораз частіше вони повинні долати перешкоди, пов'язані з розвитком технології, котра уможливило надання послуг на відстані (з іншого боку, однак, сторони підвищують їх мобільність).

Суттєві спроби досягнути інтегрованості внутрішнього ринку, на котрому послуги могли б вільно доставлятися з території однієї країни-учасниці отримувачам в інших країнах, були зроблені лише у 80-х роках. У Білій книзі 1985 р. відповідний розділ було присвячено вільному рухові послуг. Із початкової кількості 300 заходів, необхідних для створення єдиного внутрішнього ринку, половина стосувалася послуг. Початково закладалася гармонізація приписів держав-учасниць у сфері надання послуг на просторі Союзу. Це виявилось, однак, надто складним і таким, що вимагає багато часу. З цієї причини було застосовано метод взаємознання національних стандартів і регулювань із мінімальною гармонізацією на рівні унійного права. Постановлено також, що від 1993р. внутрішній ринок у галузі послуг повинен функціонувати безперешкодно. Прогрес у цій галузі, проте, не пройшов так швидко, як це передбачалося. Послуги надалі є значно регламентованою і контрольованою сферою внутрішньої економічної діяльності (особливо транспортні і фінансові), що відображається у дуже розвиненій і розбудованій системі правових норм держави, котра і становить наразі найбільший бар'єр процесу внутрішньої лібералізації. Важливе значення має і те, що регулювання операцій у галузі послуг є складнішим, ніж в інших сферах, а свобода руху товарів, капіталу і осіб зменшила тиск на швидшу відміну бар'єрів у обміні послугами.

Ринок фінансових послуг відзначається в Унії високим рівнем регульованості, але одночасно найважче піддається процесові внутрішньої лібералізації. На внутрішньому ринку фінансових послуг кожен банк може надавати свої послуги безпосередньо зі своєї основної структури або через філії, ринок цінних паперів і капіталу набуває такого розміру, що співставний із масштабами новочасної європейської промисловості й тому стає привабливим для інвесторів із усього світу. Операції страхування, відтак, можна здійснювати на найкращих умовах із гарантованим покриттям ризику на території всього Союзу.

Основою для лібералізації фінансових послуг є лібералізація руху капіталу. Сьогочасним результатом роботи є напрацювання єдиної концепції ліцензування банкової діяльності та ринку цінних паперів. Ліцензія надає право фінансовим інституціям здійснювати певні послуги у всіх країнах Європейського Союзу – безпосередньо з материнського ринку або через закордонні філії. Ліцензія визнається

материнською країною даної фінансової інституції. Проте одночасно повинна виконуватися умова взаємовизнання, тобто інституція, котра діє на підставі такої ліцензії повинна визнавати місцеві (країни, в якій надаються послуги) приписи фінансового права, а органи нагляду на цьому ринку повинні визнавати її ліцензію (контроль і нагляд над фінансовими інституціями здійснюється країною її розташування). Затвердження принципу одноразової банківської ліцензії отримало вираження у II Банківській директиві (II Директива Ради № 646/89 від 15 грудня 1989 р. у справі координації правових та адміністративних норм, що стосуються діяльності кредитних установ).

Для страхових послуг (як і для всіх інших видів послуг) Римський договір у статті 14 передбачає відсутність кордонів і бар'єрів. Однак і надалі існує доволі багато внутрішніх обмежень. Більшість країн Союзу, наприклад, лімітує надання страхових послуг (це стосується насамперед обов'язкового страхування) через філії закордонних товариств. У цьому випадку нагляд за ними поділений між країною розташування страхової фірми і країною, котра отримує її послуги.

Регулювання ринку цінних паперів відбувається у зв'язку з лібералізацією руху капіталу. Воно має на меті розвинути гармонізацію умов діяльності ринку цінних паперів на території ЄС. Ринок так званих послуг нового типу – телекомунікаційних та інформаційних має наразі найбільші шанси на повну уніфікацію, тим більше, що він є важливим інструментом інтеграційних процесів на інших ринках послуг Союзу. Одночасно цей ринок, як відносно новий, обтяжений великою кількістю різних національних норм, що характерно у випадку інших послуг.

### **3.3. Вільний рух осіб**

Право громадян Європейської Унії на вільне переміщення – це право на роботу, проживання, осілість та користування соціальними здобутками у будь-якому місці на території ЄС незалежно від приналежності до держави.

Початково право проживання в довільній країні-учасниці стосувалося лише економічно активного населення (найманих робітників чи осіб, які утворюють підприємство, надавачів послуг) та їх родин, а потім поширилося на студентів, пенсіонерів та інших громадян країн-учасниць, якщо вони мають засоби на проживання і застраховані.

Законодавство Унії у сфері внутрішнього ринку має на меті між іншим і забезпечення розвитку ринку праці й доступу до нього всіх зацікавлених осіб (незважаючи на національну приналежність), створення умов до взаємовизнання дипломів та гарантування особам, які переїжджають, усіх соціальних прав, у тому числі й у сферах освіти та охорони здоров'я.

ДЄС відмінняє на території Європейського Союзу всі перешкоди, котрі обмежують пересування осіб. Право на вільне переміщення використовується громадянами Європейської Унії (громадянство Європейської Унії є новим поняттям у системі європейського права й узаконене у ст. 8 ДЄС), котрі є найманими працівниками, особами, що користуються із права на створення підприємств, чи особами, які надають послуги на території Унії. Принцип вільного пересування осіб трактується Верховним судом ЄС як одна з основ унійного права і сам по собі вважається важливим соціальним правом. Конкретизація правового регулювання, що стосується працівників, відображена у статтях 39–42 ДЄС. Відповідно до ст. 39, свобода пересування працівників забезпечить відміну всіх проявів дискримінації з точки зору національної приналежності між працівниками держав-учасниць стосовно до працевлаштування, оплати та інших умов праці (за винятком професій, пов'язаних, наприклад, із виконанням владних повноважень). Значно полегшують пересування працівників додаткові регулювання щодо координації страхування, взаємовизнання дипломів і координації національних систем отримання професійної кваліфікації<sup>39</sup>.

Принцип вільного пересування осіб стосується не лише найманих працівників. Громадяни Європейської Унії користаються також правом осілості, здійснення економічної діяльності та надання послуг на території Унії. Економічна діяльність може бути пов'язана з рухом робочої сили в рамках, самопрацевлаштування, тобто виконання вільної професії чи надання послуг.

Реалізація принципу вільного пересування робочої сили реалізується в міграції працівників на території країн-учасниць ЄС, впливає на функціонування підприємств у цих країнах, результатом чого є інтеграція ринків праці (у формах зони вільного пересування робочої сили та об'єднання ринків праці).

### **3.4. Свобода руху капіталу**

Принцип вільного руху капіталу стосується самочинних фінансових операцій, не пов'язаних з рухом товарів, послуг чи осіб. Він є необхідною умовою використання інших свобод, наприклад, здійснення господарської діяльності на території іншої країни-учасниці.

На практиці лібералізація руху капіталу всередині ЄС проходила з великими труднощами, тому що відповідні регулятори є важливим інструментом політики утримання рівноваги платіжного балансу і

---

<sup>39</sup> A.Łazowski. Obywatelstwo Unii Europejskiej. – Eurobiuletyn. – № 4, XII, 1997.

можуть бути вирішальними для цілої економіки. Вже у 1988 р. Рада Міністрів прийняла рішення про цілковиту лібералізацію фінансового сектора до 1 січня 1990 р., а відповідна директива відмінила обмеження переказу капіталу між особами, які мешкають у різних країнах-учасниках. Упроваджена свобода руху капіталу повинна була з часом призвести до встановлення спільного ринку фінансових послуг та цінних паперів. Громадяни ЄС отримали право необмеженого вибору місця відкриття своїх рахунків та утримання коштів, здійснення банківських операцій в усіх країнах-учасниках. Свобода руху капіталу країн-учасниць пов'язується з принципом пересування осіб (головним чином, робочої сили). Одночасно ця свобода не пов'язана з іншими.

Разом із переходом до повної економічної та валютної унії державами зони євро термін „свобода руху капіталу” втратив сенс у контексті відносин держав на внутрішньому ринкові.

Правові принципи відміни обмежень руху капіталу окреслені в ДЄС у ст. 56–60. Спочатку Рада ЄС на підставі ст. 67 Договору була зобов'язана лібералізувати рух капіталу лише у галузях, котрі уможливають нормальне функціонування спільного ринку.

Причиною обережного переходу до принципу вільного руху капіталу є факт, що регулятори, котрі стосуються руху капіталу, є важливим інструментом утримання рівноваги платіжного балансу кожної країни, а тим більше мають фундаментальне значення для кондиції національних економік. Перша Директива, що регулювала рух капіталу, була прийнята в 1960 р. (60/921/ЄЕС). Нею впроваджено лібералізацію більшості норм, котрі стосувалися довготермінового капіталу. Додаток до цієї Директиви містить групову класифікацію руху капіталу:

- Група А – безпосередні інвестиції, інвестиції в нерухомість, повернення продуктів її ліквідації, рух капіталу особистого характеру (наприклад спадщина).

- Група В – операції, пов'язані з цінними паперами, що підлягають обов'язковій лібералізації.

- Група С – форми, котрі підлягають умовній лібералізації, що стосувалося операцій, пов'язаних з оборотом небіржових цінних паперів, емісією та поширенням акцій на ринку іншої країни. Лібералізація руху капіталу, пов'язана з цими операціями, впроваджена Директивою від 1986 р. (86/566/ЄЕС).

- Група D – містить ті форми операцій із капіталом, стосовно котрих країни-учасниці вільно приймають власні регулюючі норми. Директива 60/921/ЄЕС була доповнена Директивою 63/21/ЄЕС, яка стосувалася обороту цінних паперів.

У 80-ті роки з'явилися чергові формальні підстави для полегшення співробітництва у рамках спільного ринку. Рік 1988 був переломним для лібералізації руху капіталу. Рада Міністрів прийняла рішення про цілковиту лібералізацію цього сектора до 01.01.1990 р. (одночасно впроваджено регулювання, метою якого була підтримка рівноваги

платіжного балансу). Це означало ліквідацію обмежень, котрі стосувалися грошових переказів, позик, кредитів, поточних і депозитних рахунків, страхування та інших дій банківського обороту (короткострокового руху капіталу)<sup>40</sup>.

Обмеження руху капіталу між особами, які мешкають у різних країнах-учасниках, відмінила Директива ЄЕС від 24 червня 1988 року (діє від 1.01.1994). На практиці це означало лібералізацію переказів, пов'язаних із поточними рахунками, вкладками в кредитних установах іншої держави-учасниці ЄС, отриманням позик і розміщенням капіталу. Зараз вирішальне значення для принципу вільного руху капіталу має Маастрихтський договір, котрий від 1.01.1994 р. забороняє всі обмеження в русі капіталу між державами-учасниками, та між державами-учасниками і третіми державами. Але він припускає можливість упровадження тимчасових обмежень.

Важливим елементом лібералізації обороту капіталу є тісна залежність між рухом капіталу й економічною та валютною політикою країн-учасниць. Колишня ст. 108 Римського договору передбачала заходи, котрі могли застосовуватися Комісією у випадку великої загрози платіжному балансу держави-учасниці. ДЄС є більш рестрикційним щодо всіх охоронних обмежень. Він допускає застосування державами таких заходів лише у випадках, коли з'являється небезпека функціонування спільного ринку чи реалізація спільної торгової політики. Наразі безпосереднє застосування охоронних засобів допускається у випадку несподіваної кризи платіжного балансу, однак за умови мінімальної шкоди для функціонування спільного ринку<sup>41</sup>.

Найвищого рівня фінансова основа ринку досягла 1 січня 2002 р. Із завершенням III етапу Валютної Унії і впровадженням євро повинні підтвердитися великі надії, що зобов'язання вираження цін товарів і послуг у новій валюті призведе до більшої прозорості ринку, підвищення конкурентоспроможності між виробниками. У результаті передбачається зменшення різниці в цінах на ті ж товари і послуги в різних країнах.

---

<sup>40</sup> Lucjan Ciamaga, Ewa Latosiek i in. Unia Europejska. Podręcznik akademicki. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 236.

<sup>41</sup> [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)

## *Розділ IV*

# ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Згідно із цілями і принципами трактатів, що стосуються європейської інтеграції та підтримки внутрішнього ринку, необхідна координація соціально-економічної політики, яка полягає у провадженні скоординованої діяльності Союзу. Серед напрямів цієї політики розглянемо окремі, ті, які мають безпосереднє значення для розвитку внутрішнього ринку. У сфері політик підтримки це, передусім, політика конкуренції, промислова, торговельна, транспортна і регіональна політика. Розглянемо також інструменти охорони внутрішнього ринку, а отже, торговельну політику ЄС щодо третіх країн (зокрема у відносинах із країнами Центральної Європи, що входять до сфери майбутнього розширення ЄС).

### 4.1. Політика конкуренції

Конкурентна політика належить до найголовніших та найдавніше утворених сфер політики Співтовариства. Її основа та необхідність безпосередньо пов'язані з однією з найважливіших цілей ЄС – створення спільного ринку країн-членів. Конкурентна політика повинна гарантувати, щоб бар'єри, які скасовано у внутрішній торгівлі, не були заміщені іншими діями з боку підприємств чи урядів, які призвели б до деформування конкуренції. Вона має на меті врахування, передусім, інтересів споживачів і спрямована на забезпечення їм легкого доступу до товарів та послуг, запропонованих на єдиному ринку за максимально зближеними цінами. Одночасно зі створенням умов для ефективного функціонування вільної конкуренції вона позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємств ЄС на світовому ринку.

Необхідність створення конкурентної політики була визнана від самого початку інтеграції (Паризький та Римський договори містять відповідні розділи). Основні правила, що регулюють конкурентну політику, випливають із Римського договору (ст. 3, а також ст. 85–94). Принципи вільної конкуренції, якими керуються підприємства, викладені у ст. 3 Римського договору. Детальніше роз'яснення подано у ст. 85–94 цього ж договору. Важливе значення має ст. 85, що стосується дій, несумісних із принципами конкуренції, при укладанні різних угод між підприємствами. Ст. 86 розглядає питання домінуючої позиції підприємства на ринку. Ці питання розвинуті у ст. 90 щодо громадських та квазігромадських підприємств, а ст. 92 та 93 наводять принципи урядових допомог підприємствам країн-членів. У договорі про ЄС основи та головні правила конкуренції зібрані у спеціальному розділі № 4, ст. 81–89. До створення вторинного права, що впливає з

первинного, були залучені Рада (що діє за принципом кваліфікованої більшості голосів) та Суд (через судову практику). Отже, загальні основи права конкурентної політики, викладені в Римській угоді, пізніше були розгорнуті у різних директивах, розпорядженнях, постановах, рекомендаціях та оцінках Європейської комісії і Ради, а також постановах Верховного суду.

Конкурентне право Співтовариства разом із принципами недискримінації та вільного переміщення товарів, капіталу, послуг та людей є важливими складовими частинами господарського механізму на європейському ринку. Основною метою конкурентної політики є гарантування умов і підтримка чесної конкуренції у межах ЄС.

До особливих цілей належать: гарантування такої господарської системи, яка б забезпечувала чесну конкуренцію між рівноправними учасниками ринку; укріплення конкурентних позицій європейської економіки у зовнішніх та внутрішніх відносинах; підтримка внутрішнього ринку; поліпшення економічних умов, які сприяли б економічному росту, покращенню добробуту і збільшенню зайнятості.<sup>42</sup> Конкурентна політика запобігає деформуванню конкуренції, наприклад, таким її негативним проявам, як узгоджені дії підприємств щодо поділу ринку, зловживання домінуючою позицією, викривленнями, що викликані громадською допомогою та дискримінацією іноземних фірм відносно національних різними урядовими інститутами.

Конкурентна політика ЄС ґрунтується на п'яти основних напрямках, до яких належать<sup>43</sup>:

- скасування угод, що обмежують конкуренцію;
- недопущення використання підприємствами своїх домінуючих позицій;
- контроль за об'єднаннями підприємств;
- лібералізація монополізованих секторів економіки;
- моніторинг державної допомоги.

Європейська конкурентна політика розглядає конкуренцію з точки зору ведення міжнародної торгівлі та функціонування спільного ринку. В той же час вона є частиною державних конкурентних політик, які приймаються на основі найважливіших для цієї держави питань. Однак, як і у всіх інших сферах, європейське право визнається основним у разі виникнення конфлікту між правом ЄС і правом держави. Це означає, що конкурентне право ЄС є головнішим порівняно з державним правом, але на практиці системи ЄС та окремих держав функціонують поряд. Принципи Співтовариства впливають із міркувань забезпечення вільної конкуренції на внутрішньому ринку, у торгівлі між країнами-членами і

---

<sup>42</sup> Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej.– Gliwice: Wokół nas, 2002.– S. 183.

<sup>43</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

не стосуються ринків окремих країн. Конкурентна політика ЄС передбачає подолання будь-яких обмежень конкуренції, які можливі у результаті монополістичних позицій, олігополістичних цінових умов чи державного втручання. Конкурентне право Співтовариства допускає винятки лише в тому випадку, коли йдеться про надання доступу товарам чи послугам, які є предметом значної зацікавленості ЄС.

Правила конкуренції стосуються будь-якого типу підприємств, як приватних, так і громадських, що діють на єдиному ринку, а також які мають місце перебування за межами ЄС, якщо їх діяльність негативно відображається на торгівлі між країнами-членами. Конкурентне право охоплює в основному всі галузі економіки. Його використання обмежується лише в аграрному секторі (де конкурентна політика підпорядкована цілям спільної аграрної політики). Окремі принципи конкуренції щодо вугілля і сталі регулюються на основі Договору про ЄАВС.

У впровадженні і виконанні правил з конкуренції основну роль відіграє Європейська комісія. У деяких випадках Комісія ділиться своїми повноваженнями з урядами і судами країн-членів, у інших (таких як контроль за об'єднаннями підприємств, моніторинг державної допомоги) – діє самостійно. Здійснюючи конкурентну політику, Європейська комісія має у своєму розпорядженні набір інструментів, який складається із заборони картельних угод, контролю за об'єднаннями та державними субсидіями.

Відповідальною за конкурентну політику ЄС є Генеральна дирекція конкуренції як орган Європейської комісії. У рамках Генеральної дирекції конкуренції утворені спеціальні групи, що займаються аналізом процесів об'єднання і перейменування підприємств.

### *Протидія надмірній концентрації*

Право ЄС забороняє надмірну концентрацію, не обґрунтовану економічними вигодами, яка загрожує порушенню свободи конкуренції на єдиному ринку чи його частині.

Відносно антимонопольних процесів, то для досягнення конкуренції важливе значення має розроблене Комісією розпорядження у справі об'єднання і перейменування підприємств через викуп часток і акцій, так зване Merger Control Regulation (Розпорядження Ради ЄС № 4064/89 щодо контролю об'єднань), яке набрало чинності 21 вересня 1990 р.<sup>44</sup> Його впровадження прискорила все більша кількість об'єднань чи перейменувань фірм з метою виходу на внутрішній ринок. Це розпорядження запровадило превентивний контроль за об'єднаннями підприємств на рівні країни чи союзу і наділило Комісію правом розслідування запланованих

---

<sup>44</sup> Розпорядження Ради № 4064/89 від 21.12.1989. OJL 395/89.



об'єднань із тим, щоб в'яснити, чи не загрожує воно звичному функціонуванню єдиного ринку.

Згідно з цим розпорядженням, Комісія застосовує свої важелі у випадку надмірної концентрації підприємств, коли спільна вартість двох чи більшої кількості підприємств перевищує 5 млрд єкю, а вартість оборотів у межах ЄС перевищує 250 млрд єкю щорічно. Для банків і страхових компаній відповідний показник дорівнює 1/10 вартості активів.

Як приклад справи, що закінчилася відмовою Комісії, можна навести заплановане об'єднання дистрибуторських мереж двох французьких виробників нафтових продуктів: TotalFina і Elf Aquitaine.<sup>45</sup>

Стаття 85 регулює питання, пов'язані із загрозами для конкуренції, які виникають у результаті угод підприємств, якщо їх наслідком є:

- узгоджені цінові дії (цінова змова);
- встановлення квот виробництва;
- поділ ринків;
- додавання умов до контрактів.

Стаття 85 не може використовуватися у певних випадках, а саме:

- коли підприємствами, що об'єднуються, є малі і середні фірми;
- коли йдеться про угоди між материнською фірмою та її філіями, а також між самими філіями;
- коли це стосується угод агентської винятковості;
- відносно окремих форм кооперації та субпідрядних угод.

Не вимагають нотифікації і не вважаються загрозою для конкуренції угоди у таких сферах: спеціалізації, виключного розподілу, виключних закупівель, ліцензування, науково-дослідної діяльності, обігу у сфері ноу-хау і франчайзингових угод.

У багатьох країнах-членах ЄС існували до недавнього часу або й надалі існують громадські підприємства (а також і приватні), які виступають монополістами у деяких галузях. Це стосується здебільшого послуг загального користування, таких як: поштові послуги, залізничний транспорт, виробництво і передача електроенергії, водопостачання, телекомунікація та ін.

Прагнучи до, принаймні, часткової демонополізації ринку у цих особливих галузях, Комісія розробила концепцію відокремлення інфраструктури від комерційної діяльності. Інфраструктура, зважаючи на великі витрати, може і надалі залишатися у власності одного підприємства. Однак воно зобов'язане надати до неї доступ іншим операторам (за комерційними цінами). Таким способом лібералізовано ринок телекомунікаційних послуг, а також сферу стаціонарного та стільникового зв'язку, ринок газу, електрики і т. д. Триває процес лібералізації ринку поштових послуг.

---

<sup>45</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

Створення монополії чи олігополії може бути бажаним у тому випадку, коли є необхідність зміцнення ринкових позицій європейських підприємств з огляду на загострену міжнародну конкуренцію. Водночас Комісія підтримує глобальну конкуренцію, прикладом чого є Atlas/GlobalOne, Lufthansa/SAS, Airbus Industries.<sup>46</sup>

### *Заборона картельних угод*

Стаття 81 Договору ЄС забороняє укладання угод між підприємствами, які можуть мати обмежувальний вплив на торгівлю між країнами-членами і робили б неможливою чи обмежували конкуренцію в межах спільного ринку. Ця заборона має загальний характер і належить як до горизонтальних угод (між підприємствами однакового рівня виробництва, переробки чи розповсюдження), так і до вертикальних (між підприємствами різних рівнів, які не конкурують безпосередньо один з одним). Існує особлива заборона на цінові угоди або такі, що встановлюють інакші торгові умови, угоди щодо встановлення квот (обмеження чи впровадження контролю над кількістю продукції, збутом, інвестиціями чи технічними досягненнями), угоди про поділ ринку чи джерел забезпечення, дискримінаційні угоди (у випадках неоднакового трактування торгових партнерів за однакових умов), а також нав'язані угоди (нав'язування партнерам додаткових зобов'язань, які не мають безпосереднього зв'язку з предметом угоди).

Комісія має право накладати штраф на фірми, які не дотримуються правил конкуренції. Їх величина залежить від рівня констатованого порушення права і його терміну. Щодо державної допомоги, то Комісія має право наказати підприємству повернути незаконно отриману допомогу державним інститутам, які її виділили.

Як приклади справ, проведених Європейською комісією, можна навести заборону картельної угоди між виробниками труб для передачі гарячої води у 1998 році та заборону цінової угоди між двома виробниками і двома дистриб'юторами цукру у Великобританії.<sup>47</sup>

Комісія надає дозвіл на укладання таких угод лише у виняткових випадках, наприклад, із метою пом'якшити глобальну конкуренцію. Заборона не вимагається тоді, коли угода сприяє ростові ефективності економіки, розвитку технології та принесе явні переваги споживачам (наприклад зниження цін) і разом з тим не буде надмірно обмежувати конкуренцію. Винятки можуть стосуватися угод у сфері патентних ліцензій, досліджень та розвитку, а також ноу-хау, франчайзингових угод, деяких дистриб'юторських угод та угод зі спеціалізацій, певних категорій угод із

---

<sup>46</sup> Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej.– Gliwice: Wokół nas, 2002.– S. 185.

<sup>47</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

повітряного транспорту тощо (у 1996 р. була дана згода на комплексну угоду зі співпраці у банківському секторі терміном на 10 років між Banque Nationale de Paris S.A. та Dresdner Bank AG, а в 1998 р. – згода на утворення joint venture у галузі цифрового телебачення між чотирма британськими підприємствами, у т. ч. BSkyB та British Telecom).<sup>48</sup>

Умови конкуренції у галузі державної допомоги підприємствам регулюють статті 92 і 93 Римського договору. Забороненою є будь-яка допомога уряду чи допомога, виділена з інших державних джерел, якщо вона призводить до викривлення чи загрози конкуренції у торгівлі між країнами-членами, як наслідок – надання привілеїв окремим підприємствам чи деяким галузям виробництва. Державна допомога має широке значення і охоплює не лише дотації, грошові субсидії та дешеві кредити, а й податкові пільги, державні гарантії кредитів, постачання через урядові інституції товарів та послуг за преференційними цінами і т. д.

Не заборонена допомога, що виділяється на соціальні цілі і сприяє економічному розвитку регіонів із нижчим рівнем розвитку економіки й високим ступенем безробіття, допомога на реалізацію великих інвестицій та проектів загальноєвропейського значення. Країни-члени зобов'язані інформувати Комісію про будь-які проекти впровадження нових форм державної допомоги підприємствам чи зміни до вже існуючої програми допомоги. У такому випадку Комісія розпочинає процедуру розслідування з ціллю в'яснити, чи ці нововведення не суперечать принципам конкуренції.

Наведені статті допускають надання допомоги малим і середнім підприємствам.

Окремо регулюються в ЄС громадські (урядові) замовлення. Правила у цій сфері громадських робіт наведені у директиві Комісії № 305/71, а на поставки товарів – у директиві №62/77. Пізніше вони були значно змінені директивою Комісії від січня 1989 р.

Існує мінімальна межа вартості урядових замовлень, встановлена для всіх країн-членів ЄС. У сфері постачання товарів і послуг ця сума становить 200 тис. єкю, для громадських робіт – 5 млн єкю, для постачання товарів у галузях водного господарства,<sup>49</sup> громадського транспорту, енергетики та телекомунікації – 400 тис. єкю.

### ***Заборона зловживання домінуючою позицією***

Конкуренція на ринку може стати обмеженою не лише в результаті угод між підприємствами, а й унаслідок самостійних дій підприємств, які контролюють велику частину ринку. Право ЄС розробило чітку позицію подібних спроб монополізації

---

<sup>48</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

<sup>49</sup> Andrzej Sznajder. Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej. – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 1999. – S. 44.

внутрішнього ринку. Стаття 82 Договору про ЄС містить безумовну заборону будь-якого зловживання одним суб'єктом економіки чи їх групою домінуючою позицією, якщо такі дії можуть негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами. Ця стаття забороняє будь-яке зловживання "домінуючою позицією на ринку".

Стаття 86 Римського договору регулює питання, коли підприємство утримує домінуючу позицію. Таке зловживання може полягати у<sup>50</sup>:

- безпосередньому чи опосередкованому нав'язуванні закупівельних цін чи ціни продажу, а також інших несправедливих умов торгівлі;

- обмеженні кількості продукції, її ринку чи технічного розвитку на шкоду споживачам;

- використанні неоднакових умов до однакових операцій, що здійснюються різними сторонами;

- залежності укладання умов від прийняття стороною додаткових зобов'язань, які з огляду на характер угоди чи торгові звичаї не мають ніякого відношення до предмета угоди (86 ст. Договору про ЄС).

Домінуюча позиція визначається на основі таких критеріїв<sup>51</sup>:

- дане підприємство діє на ринку повністю незалежно від конкурентів, покупців чи постачальників і має необмежений доступ до джерел сировини та інших засобів, а його частка на ринку становить щонайменше 40 %;

- домінуюча позиція стосується території всього ЄС чи його істотної частини (наприклад країни-члена чи регіону в якійсь країні);

- спостерігається явище зловживання позицією на шкоду третій стороні, що проявляється через маніпулювання закупівельними та продажними цінами, використання різних цін для різних категорій споживачів, відмову продажу, визнання спеціальних знижок, викуп конкурентних підприємств.

Європейська комісія повинна стежити за тим, щоб внутрішній ринок не зазнавав зловживань із боку домінуючої позиції підприємства. Вона проводить розслідування з власної ініціативи або після розгляду надісланих скарг (переважно із боку конкурентів). За останні роки Комісія констатувала кілька випадків зловживання домінуючою позицією, а саме: накладання Alpe Flight Services / Aeroport de Paris дискримінаційних торгових зборів на повітряні лінії, що користувалися власними наземними послугами; вимагання фірмою Unilever видатків від ірландських дистриб'юторів морозива, які постачали фірмі

---

<sup>50</sup> Jan Borowiec, Kazimiera Wilk. Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej. – Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997. – S. 88.

<sup>51</sup> Andrzej Sznajder. Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej. – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 1999. – S. 43.

морозильні камери; впровадження системи brand loyalty (перевага в обслуговуванні пасажирів) British Airways у відносинах із бюро подорожей.<sup>52</sup>

### *Державні субсидії*

Згідно з правом ЄС (ст. 87–89 Договору про ЄС) будь-яка державна допомога чи допомога з державних джерел не є допустима, якщо вона призводить до викривлення чи порушення конкуренції у торгівлі між країнами-членами (це означає, що субсидії діють усупереч правилам спільного ринку). Наприклад, субсидії Саксонії на користь Volkswagen AG чи Рейн-Вестфалії для Westdeutsche Landsbank. В обох випадках Комісія визнала субсидії як такі, що порушують європейське конкурентне право.<sup>53</sup>

У 1999 р. Європейська комісія проводила розслідування державної допомоги у 512-ти випадках (крім галузей рільництва, рибальства, транспорту і вугільної промисловості). У більшості випадків зафіксовано вже надану допомогу (наприклад, реструктуризаційна допомога для банків, що переживали труднощі: Credit Foncier de France і Banko di Sicilia), у деяких випадках Комісія не показала свого авторства (наприклад щодо запланованої допомоги італійського уряду фірмі Fiat Mirafiori Meccanica). Комісія стверджувала, що у 18 % оголошених випадках допомога була надто висока. Країни-члени, відповідно до розпорядження Ради ЄС № 99/ 659 від 22 березня 1999 р., зобов'язані негайно повернути незаконно отриману допомогу місцевими підприємствами. До повернення такої допомоги активно залучаються Верховний суд, після винесення відповідного рішення Комісією (наприклад, це сталося у 1999 р. у справі проти Іспанії, яка не виконала наказу Комісії з відкликання допомоги, виділеної фірмі Magefesa).<sup>54</sup>

Загальна заборона допомоги стосується будь-яких її видів (безпосередніх субсидій та дотацій, купівлі часток у товариствах, податкових пільг чи внескових пільг на страхування товариства, надання гарантій, дофінансування опроцентованих кредитів). Найбільш негативним є ставлення ЄС до допомоги галузевого характеру, хоч і тут існують можливості надання такої допомоги галузям, які переживають найбільші структурні труднощі (трикотажна, синтетичних волокон, текстильна, металургійна, гірнична тощо).

З цієї загальної заборони автоматично передбачено певні винятки, які стосуються ситуації, коли допомога має соціальний характер, визнається індивідуальними споживачами чи має на меті відшкодування збитків,

---

<sup>52</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

<sup>53</sup> Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej – Gliwice: Wydawnictwo „Wokół nas”. – 2002. – S. 186.

<sup>54</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

завданих стихійним лихом. Існує можливість факультативних винятків щодо допомоги, наданої з такими цілями (за згодою Європейської комісії): підтримка економічного розвитку територій, де рівень життя є порівняно низьким, а ступінь безробіття – високий; підтримка реалізації проектів, що мають спільний європейський інтерес; сприяння розвитку певних галузей економіки чи окремих територій, якщо це не впливає негативно на умови торгівлі між країнами-членами; підтримка культури й охорона культурної спадщини, а також деяких інших видів допомоги, відповідно до рішення Ради, прийнятого кваліфікованою більшістю голосів за пропозицією Комісії. Більше того, у зв'язку з вимогами нової господарської дійсності (розвиток внутрішнього ринку і глобалізація), у 1999 році Комісія внесла на розгляд пропозицію реформ (Біла книга), спрямовану на спрощення системи контролю і видачі дозволів. Фактично йдеться про те, що Комісія передає частину своїх повноважень урядам і державним судам, завдяки чому обмежує свою діяльність у розслідуванні “важливих” справ, тобто зловживань. Тому конкурентна політика стає більш відкритою і прозорою, оскільки для її реалізації використовують більш ефективний метод децентралізації.

Особливі критерії, що дозволяють державну допомогу, визначаються Комісією, яка й стежить за їх дотриманням. Країни-члени зобов'язані повідомляти Комісію про кожну нову заплановану програму допомоги чи зміни до вже існуючих, за винятком допомоги на користь малих та середніх підприємств і допомоги, що не перевищує певного рівня (так зване правило мінімуму).

Внаслідок існування можливості надання державної допомоги, в 1995–1997 рр. у країнах ЄС на промисловість, сільське господарство, рибальство, гірничу галузь, транспорт і фінансові послуги виділялося понад 95 млрд. євро допомоги щорічно. Це на 13 % менше, ніж у 1993–1995 рр., однак у розрахунку на одного безробітного вона становила 1261 євро, а на одного мешканця ЄС – близько 250 євро щорічно.<sup>55</sup>

Таким чином, конкурентна політика ЄС має велике значення для економічного поглиблення процесу європейської інтеграції. Основною її властивістю з огляду на всеохоплюючу глобалізацію є підтримка конкурентоспроможності ЄС на світовому ринку. Іншим наслідком повинна бути протидія використанню суб'єктами ринку протекціоністських заходів з метою уникнення щораз сильнішої конкуренції в економічному та валютному союзі ЄС. Тому актуальним залишається завдання зміцнення вільної конкуренції як на зовнішніх, так і внутрішніх ринках за допомогою конкурентної політики.

---

<sup>55</sup> <http://www.europa.delpol.pl>

## 4.2. Промислова політика

Промислова політика має важливе значення для розвитку внутрішнього ринку ЄС. Вона здійснюється на практиці непрямими методами, серед яких головні - зняття мит, ліквідація кількісних обмежень, уніфікація митних тарифів, зняття інших перешкод у вільному потоці товарів шляхом підвищення адаптаційної здатності підприємств, окремих галузей промисловості до умов, які швидко змінюються, розвиток кооперації, злиття підприємств різних країн, збільшення державної допомоги у перетворенні традиційних структурних галузей промисловості, пришвидшення технологічного розвитку сучасних галузей, пристосування ринку праці до потреб промисловості та ін.

До найчастіше вживаних засобів здійснення цілей промислової політики належать<sup>56</sup>:

- бюджетне фінансування (субсидування, фінансова підтримка розвитку дослідних програм, участь у розвитку інвестування);
- програми розвитку промисловості (галузевої та регіональної реструктуризації промисловості, трансферу технологій, модернізації підприємств, розвитку малих і середніх підприємств, обмеження забруднення навколишнього середовища);
- система фінансового оподаткування (норма оподаткування, пільги, норма амортизації, відсоткова норма, а також умови і преференції у наданні кредитів, відсоткове субсидування кредитів, фонди спеціального призначення);
- митні тарифи;
- державне замовлення й управління державним сектором;
- проведення організаційних перетворень підприємств;
- ліцензування імпорту;
- технічні норми і стандарти;
- міжнародний маркетинг і промоція закордонних інвестицій, а також інвестицій за кордон;
- страхування і правовий захист експорту, а також закордонних інвестицій.

Спільна промислова політика від 70-х років розвивалася під знаком протистояння кризі. Тому Комісією ЄС створено структурні програми підготовки для таких галузей, як металургія, текстильна промисловість, суднобудування і взуттєва промисловість. Однак уже в другій половині 80-х років, разом із покращенням кон'юнктури, більшість із супутніх цим програмам реструкційних позаекономічних засобів було обмежено або й відкликано.

---

<sup>56</sup> Andrzej Limański, Mieczysław Syrek. Integracja ekonomiczna Polski z Unią Europejską.– Warszawa: Difin, 2001.– S. 57.

До 1990 р. спільна промислова політика не була представлена формально як така. Наприклад, Паризькі й Римські договори не передбачали спільної промислової політики. Конкретні регуляції було прийнято щодо вугільної промисловості та металургії (ЄАВС), а також атомної промисловості (Євратом), що мало спричинитися до розвитку НДДКР та оптимізації процесу інвестування.

За винятком деяких окремих дій, до 1990 р. не було ніяких комплексних програм підтримки МСП (не рахуючи ухвал і директив Ради, а також рекомендацій та рішень Європейської комісії, які будуть розглянуті далі). Формування концепції спільної промислової політики тривало до впровадження в життя Єдиного європейського ринку. Така підсумкова концепція міститься в Рапорті Бангемана\* (1990)<sup>57</sup>. Тільки в Маастрихтському договорі (ст. 130) було виділено чіткі напрями у сфері промислової політики (хоча не йшлося власне про термін “промислова політика”). Було визнано пріоритетність цілей конкуренції, відкритого характеру ринків і засобів підвищення продуктивності праці та інноваційності. У результаті на сьогодні маємо такі цілі промислової політики: конкуренція підприємств на міжнародних ринках шляхом послідовного створення сприятливого оточення (особливо для малих та середніх підприємств); підтримка НДДКР; співробітництво підприємств і структурна гармонізація в рамках “системи відкритих ринків на засадах конкуренції”<sup>58</sup>.

Промислова політика скерована головним чином на цілі охорони старих галузей промисловості, яким загрожує імпортна продукція, на уможливлення кооперації малих і середніх підприємств у фазі НДДКР, фінансування, утвердження сучасних “ключових секторів”, підтримку продуктивності та зниження витрат.

Серед інструментів, що застосовуються у промисловій політиці, – фінансова допомога, державне замовлення, а також інструменти, зв’язані з підтримкою технологій (трансфер, консультаційна допомога).

Спільна промислова політика охоплює діяльність таких напрямів: нематеріальні інвестиції (передусім, це вдосконалена професійна освіта (освітня політика)); нові форми організації праці; контроль якості; розвиток технології і створення інформаційної мережі; промислова співпраця (зосередження приватної ініціативи на цілях ЄС, а також зміцнення присутності європейських підприємств на ринках

---

\* Комісар ЄС у справах промисловості Мартін Бангеман (Martin Bangemann) відомий також тим, що 16 листопада 1998 р. висунув пропозицію щодо створення постійного форуму зустрічей представників підприємств ЄС та країн-кандидатів, що вимагають реструктуризації та державної допомоги.

<sup>57</sup> Bogumiła Mucha-Leszko. Wspólna polityka przemysłowa // Biuletyn europejski, 1998.– S. 171.

<sup>58</sup> Fritz Franzmeyer / Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels . Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej. – Gliwice, 1999. – S. 211.



економічного зростання, що досягається шляхом усунення правових і податкових бар'єрів, а також сприяння інвестиціям за кордон); повна реалізація політики конкуренції на європейському ринку (шляхом ефективного розпорядження дотаціями, та запобігання винятковому конкурентному регулюванню щодо газу, електроенергії комунікацій); реалізація політики конкуренції на зовнішньому ринку; продовження дерегуляції спрощення адміністративних процедур, удосконалення співпраці між органами влади держав Співтовариства.

У 1993 р. Європейська комісія поширила промислову політику ЄС на аспект політики зайнятості (Брюссельська Біла книга щодо зростання конкурентоздатності та зайнятості)<sup>59</sup>. В Угоді про ЄС міститься розділ, присвячений зайнятості. Зазначено, що у реалізації політики Співтовариства, в тому числі промислової політики, слід враховувати високий рівень зайнятості. Важлива роль відводиться сприянню розвитку галузей, що інтенсивно розвиваються, з високим потенціалом зайнятості. Промислова політика зміцнюється також за допомогою інструментів регіональної політики, оскільки та має враховувати аспект зайнятості. Рада кваліфікованою більшістю голосів може ухвалити стимули, які служать сприянню державних проєктів щодо оптимізації зайнятості, оскільки вони мають "горизонтальний" характер, тобто творять інноваційні форми кваліфікації і посередництва праці, одночасно допомагають розширити потенціал пропозицій праці на високому рівні організації, що впливає на конкурентоздатність європейської економіки на міжнародних ринках і тим самим відповідає основним принципам промислової політики.

Радою можуть бути встановлені умови зайнятості стосовно легально зайнятих громадян третіх країн. Фактично це означає привілейовану позицію промисловості ЄС щодо країн, які не належать до Союзу. Для тих галузей, де фонди оплати праці становлять істотну частку в загальному балансі, охорона полягає у блокуванні роботи закордонних підприємств із дешевою робочою силою, що стосується передусім будівництва та транспорту. Реально відносно найбільший вплив на промислову політику має саме врахування чинників зайнятості під час реалізації всіх напрямів політики Співтовариства.

Питання в цій справі були розглянуті в комунікаті Комісії в 1994 р<sup>60</sup>. Це призвело до ряду наступних рішень із боку Ради в цій області до кінця 90-х років. Промислова політика в 2000-х роках поглиблюється в напрямках міжнародної кооперації, стандартизації, інновації, розвитку інфраструктури бізнесу, охорони навколишнього середовища (наприклад, резолюція Комісії від 28.10.1999 про стандартизацію, комунікат щодо інновацій (вересень, 2000)<sup>61</sup>. Загальна динаміка дій у галузі спільної промислової політики має явні тенденції до пришвидшення.

---

<sup>59</sup> <http://www.dis.ru/manag/arhiv/2001/1/6.html>

<sup>60</sup> Bogumiła Mucha-Leszko. Wspólna polityka przemysłowa // Biuletyn europejski, 1998. – S. 180.

<sup>61</sup> General report on the Activities of the European Union, 2000.

### 4.3. Політика підтримки малих і середніх підприємств

Розширення європейської інтеграції в напрямі створення єдиного внутрішнього ринку викликало потребу у стратегії співробітництва щодо малих і середніх підприємств (МСП). Головною метою світогосподарської політики є покращення економічного клімату, в якому функціонують малі і середні європейські фірми, оптимізація допомоги, що сприяє їхній діяльності через координацію на наднаціональному рівні.

Головними проблемами, які обмежують діяльність МСП, є недостатність управлінського досвіду, кваліфікованої юридичної консультації (що пов'язано з умовами складного правового середовища), потреба доступу до інформації, а також пошук джерел фінансування. Все ж близько 35–40 % МСП у більшості країн ЄС зникає з ринку в ході перших 3 років функціонування, а 60 % – протягом 8–10 років після початку діяльності.<sup>62</sup>

Отже, серед напрямів політики ЄС виділяють такі: лібералізація й уніфікація права, забезпечення чесної конкуренції, спрощення податкової системи, а також сприяння залученню інвестицій і підвищення експорту.

МСП відіграють домінуючу роль у гуртовій і роздрібній торгівлі, виробництві продуктів харчування, будівництві і становлять 40 % – 90 % від загальної кількості господарських суб'єктів. Тут зайнято 2/3 від загальної кількості працівників, і вони забезпечують 1/2 товарного обороту в ЄС.

Сьогоднішня класифікація МСП ґрунтується на рекомендації ЄС від 3.04.1996 і включає такі господарські суб'єкти<sup>63</sup>:

- фірми, в яких зайнято менше ніж 250 осіб, з річним оборотом не більше 40 млн євро або річним балансом не більше 27 млн євро, а підприємство є повністю приватизоване\* (*середнє підприємство*);
- фірма, в якій зайнято менше ніж 50 працівників, має річний оборот менше 7 млн євро або річний баланс не більше 5 млн євро, а також приватна (*мале підприємство*);
- підприємство, в якому зайнято менш ніж 10 осіб (*дуже мале, або мікропідприємство*).

Якщо діюче підприємство протягом двох років перебільшує визначений ліміт у кількості працівників або структурі капіталу, тоді воно втрачає свій статус МСП.<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> [http://www.exporter.pl/zarzadzanie/patrz\\_rowniez/unia\\_7\\_msp\\_polityka.html](http://www.exporter.pl/zarzadzanie/patrz_rowniez/unia_7_msp_polityka.html)

<sup>63</sup> Директива Комісії 96/280/ЄУ від 3 квітня 1996 р. (OJL 107/96).

\* Підприємство визнане як приватне, якщо щонайменш 25% капіталу або акцій не належать одному чи групі підприємств (яке не є МСП).

<sup>64</sup> [http://www.exporter.pl/zarzadzanie/patrz\\_rowniez/unia\\_7\\_msp\\_polityka.html](http://www.exporter.pl/zarzadzanie/patrz_rowniez/unia_7_msp_polityka.html)

Щодо аналізу мір сприяння суб'єктам малого і середнього бізнесу можуть бути передбачені також інші показники. Держави-члени ЄС можуть застосовувати власні критерії при класифікації МСП.

Політика щодо МСП базується на двох рівнях – державному і наднаціональному. Однак зараз роль координації і наднаціонального управління МСП збільшується та є одним із напрямів промислової політики ЄС, яка відзначається динамічним розвитком протягом останнього десятиріччя. Розглянемо цей напрям як основний.

Головні стратегічні напрями політики формують Європарламент, Раду ЄС і насамперед Європейську комісію. Деякі інституції виконують спеціальні функції (наприклад, Комітет аудиторів – фінансовий контроль, Європейський інвестиційний банк – фінансування проектів).

Взагалі політика ЄС щодо МСП ґрунтується на двох основних підходах до вирішення проблем їх виникнення і функціонування – *вертикальному і горизонтальному*.

Вертикальний підхід виражається через безпосереднє вирішення, спрямоване виключно на МСП. Ці рішення готуються і реалізуються Генеральним директором Європейської комісії, який займається політикою підприємництва, торгівлі, туризму, також економічною і соціальною політикою, співпрацюючи з Європарламентом, Економічною і Соціальною Радою, організаціями, які представляють МСП у структурах ЄС, а також іншими службами.

Горизонтальний підхід ґрунтується на охороні інтересів МСП в інших сферах діяльності ЄС, наприклад, політика в галузі технічних досліджень і винаходів, регіональна політика і міжнародні відносини.

Беручи до уваги значення МСП для економічної структури ЄС, можна зробити висновок, що внутрішня інтеграція ЄС сильно залежить від розвитку МСП. Причому, крім макроекономічних позицій, слід пам'ятати про роль МСП на регіональному рівні, коли вони сприяють економічному розвитку, а також виникненню проблем у регіонах із нижчим рівнем розвитку. Отже, для ефективного розвитку МСП слід об'єднати два напрями політики: макроекономічний (загальну політику) і мікроекономічний (політику підприємництва).

Основними цілями наднаціонального регулювання і сприяння діяльності МСП є: зміцнення внутрішнього ринку, інтернаціоналізація підприємницької діяльності на рівні фірм, усунення адміністративних бар'єрів і створення єдиного економічного простору в ЄС за рахунок уніфікації законодавства щодо малого бізнесу, зміцнення співпраці держав-членів ЄС у сфері створення економічного валютного союзу.

Національна політика держав-членів ЄС має на меті створення кращих умов для ведення бізнесу, посилення конкуренції і загального зростання. При цьому очевидним є відхід від такої форми сприяння, як дотації та позики і перехід до консультацій.

Всі держави-члени мають добре розвинуту систему підтримки малого і середнього підприємництва. Деякі з підприємств є державними установами, але користуються фінансовою допомогою. А решта – приватні організації.

Що стосується державних організацій, то у всіх державах ЄС повноваження поділені між кількома міністерствами або спеціальними відділами міністерств. Як правило, політикою розвитку малого і середнього бізнесу займається Міністерство господарських справ, Міністерство з питань торгівлі і промисловості. МСП підтримуються й іншими міністерствами, наприклад Міністерством зайнятості, Міністерством економіки, Центром суспільної технології, які надають допомогу для МСП із питань працевлаштування, освіти, Міжнародної торгівлі і розвитку. Такий розподіл між різними Міністерствами вимагає посиленої координації з боку всіх держав-членів ЄС.

Підприємства зі змішаною формою власності, а також приватні підприємства відрізняються одне від одного в різних державах ЄС, але можуть мати схожі форми організації. Наприклад, торгові палати займаються тренінгом і освітою, технологічними консультаціями, стимулюванням міжнародної торгівлі, виданням сертифікатів якості, наданням інформації про укладення договорів і поставки, про взаємодію між підприємствами.

З-поміж інших приватних інституцій виділяються фінансові установи (банки, інноваційні угруповання та ін.), приватні дослідницькі установи, асоціації підприємств і працівників, центри з надання послуг виробникам (наприклад консультації менеджерів і адміністрацій, маркетингові та технологічні консультації).

Спільна діяльність національних і наднаціональних установ у напрямі регулювання підтримки розвитку МСП в ЄС полягає в покращенні відповідного “середовища” з точки зору узгодження законодавства ЄС із проблемами МСП, поширення досвіду сприяння МСП, подолання браку зв’язків між підприємствами й організаціями, які пропонують послуги.

З метою поширення співпраці між фірмами на початку 80-х років було створено Бюро з питань зближення підприємств, які мають свої представництва в державах ЄС та у 20-ти інших державах світу. За допомогою системи відділів Бюро отримує забезпечення від фірм різних держав і встановлює між ними контакти з питань, що їх цікавлять.

У 1985 р. Рада прийняла рекомендації щодо адміністративних процедур, які є обов’язковими для організації функціонування МСП. У 1988 р. Єврокомісія створила систему європейського інформаційного центру для забезпечення МСП новинами про внутрішній ринок. Центр Євро-Інфо надає господарським суб’єктам (особливо малим і середнім підприємствам) різноманітну інформацію про функціонування механізмів ЄС, починаючи від справ щодо ринків збуту і закінчуючи правовими питаннями. Зараз в Європі діє понад 256 таких осередків, а

також 14 кореспондентських центрів в інших державах. Їхню діяльність у державах-нечленах ЄС доповнюють осередки Євро-Інфо, які надають інформацію про умови діяльності підприємств на теренах ЄС (у Польщі – Варшава, Гданськ, Краків, Кельце, Ряшів, Щецін, Білосток, Торунь, Катовіце, Каліш, Вальбжих, Кошалін, Люблін).<sup>65</sup> Вони полегшують підприємствам співпрацю фірм і установ у державах-членах ЄС із підприємствами в державах поза ЄС, надають конкретну інформацію про певні регіони та юридичне регулювання, засади уніфікації податків і стандартів, а також програми допомоги. Їх основна функція – збір заявок МСП із пропозиціями про співпрацю. З 1993 р. МСП мають можливість користуватися послугами будь-яких банківських відділів.

Європейська комісія в рамках програми “Європейське партнерство” почала реалізацію намірів про започаткування співпраці МСП з найменш розвинених регіонів ЄС із фірмами головних держав-членів, а створена в 1983 р. Європейська асоціація інноваційного капіталу сприяє створенню і розвитку малих спільних фірм. За допомогою Комісії ЄС був створений також комітет, в якому беруть участь ділові люди від кожної держави ЄС, які відповідають за полегшення процедур у сфері підприємництва. Отже, в ЄС втілюється в життя активне регулювання малого і середнього бізнесу, а також поширюється сприяння його розвитку з використанням форм і методів, адекватних до потреб європейської інтеграції (див. табл. 4.1).

Історія європейської політики щодо МСП охоплює 50 років. Спочатку переважала думка, що МСП є поворотом до колишньої економічної системи. На протигагу МСП підтримувалися великі і найбільші фірми (домінування соціальної політики). До середини 70-х років МСП розглядалися як субконтрактні підприємства.

Із середини 70-х років зменшилися темпи економічного зростання. Це було спричинено насамперед зростанням безробіття. Основні напрями економічної політики були замінені на ринкову економіку. В 90-х роках сприяння МСП стало одним з основних напрямів економічної політики ЄС, хоча малі фірми досить вдало демонстрували витривалість у кризових ситуаціях. Сприяння МСП змінилося на політику стимулювання підприємництва.

70–80-ті роки відзначаються зосередженням уваги на питаннях науково-технологічних досліджень (технологічна інфраструктура – центри послуг та інформації, установи, які підтримують технологічний розвиток), створення і розвиток нових підприємств і стимулювання експорту. На межі 80–90-х років домінуючим напрямом щодо політики МСП було сприяння співробітництву між підприємствами, сприяння залученню інноваційного капіталу, а також розвиток кадрів (особливе залучення).

---

<sup>65</sup> <http://www.mg.gov.pl>

Показники, що характеризують стан МСП<sup>66</sup> Таблиця 4.1

Держава	Кількість МСП (тис.)	Чисельність на 1000 чол.	Зайнято в МСП (млн чол.)	Частка МСП у загальній кількості зайнятих (%)	Частка МСП у ВВП (%)
Великобританія	2630	46	13,6	49	50–53
Німеччина	2290	37	18,5	46	50–52
Італія	3920	68	16,8	73	57–60
Франція	1980	35	15,2	54	55–62
ЄС	15770	45	68	72	63–67
США	19300	74,2	70,2	54	50–52
Японія	6450	49,6	39,5	78	52–55
Росія	844	5,65	8,3	13	10–11

Першими умовами ЄС щодо малого бізнесу, які втілювали в життя постанови Римського договору (особливо ст. 54, 63, 66), стали директиви Європейської Ради від 7 липня 1964 р. (№ 64/427/ЕЕС, 64/429/ЕЕС).<sup>\*</sup> Вони стосувалися тимчасових засобів щодо діяльності осіб, зайнятих на власному підприємстві промисловості, а також започаткування господарської діяльності громадянами держав на теренах держав-членів. Директиви були інструментом у справах усунення існуючих бар'єрів у правових системах та в адміністративній практиці певних держав-членів ЄС.

Директиви Ради стосуються різних галузей економічної діяльності у приватному бізнесі від 1966–1982 рр. (66/162/ЕЕС, 67/43/ЕЕС, 68/365/ЕЕС, 68/366/ЕЕС, 69/77/ЕЕС (зміна директиви 64/427/ЕЕС), 69/82/ЕЕС, 71/304/ЕЕС, 75/368/ЕЕС, 82/470/ЕЕС).

У 1972 р. розглядалася директива Ради (72/211/ЕЕС) щодо координації статистики в промисловості і детальному виробництві.

Із метою вирішення проблем визначення професійної кваліфікації осіб, які зайняті в секторі МСП, були прийняті директиви № 85/384/ЕЕС, а

<sup>66</sup> <http://docs.rcsme.ru/rus/RC/Statistics/>

\* Директиви і постанови Ради, рішення і рекомендації Комісії – за: Analiza prawnoporównawcza przepisów Unii Europejskiej dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw z przepisami obowiązującymi w Polsce. – Warszawa, 1998.

також № 85/614/ЕЕС (1985). Натомість засади рівноправності жінок і чоловіків, які зайняті в малих підприємствах, окреслені в директивах № 86/613/ЕЕС (1986).

Постанови Ради ЄС щодо МСП мали переважно загальногалузевий характер і застосовувалися щодо розвитку інфраструктури підприємства, а також сприяння розвитку МСП (від 30.06.1988 р.), субпідприємства (26.09.1989 р.), вдосконалення адміністративних процедур (3.12.1992 р.), підвищення конкурентоспроможності підприємств, а також у справі боротьби з безробіттям (22.11.1993 р., 21.11.1994 р.), інноваційної діяльності (10.10.1994 р., 27.11.1995 р.) та ін. Щодо окремих галузей було сформульовано постанови в період від 10.04.1984 р. до 22.12.1986 р. (політика у сфері туризму).

Європейська комісія також ухвалила наступні рішення: рішення від 14 червня 1993 р. у справі багаторічної програми ЄС у сфері пріоритетних галузей і забезпечення тривалості політики сприяння малим і середнім підприємствам в державах ЄС (93/379/ЕЕС), рішення від 9 грудня 1996 р. у справі щодо третьої багаторічної програми для МСП у рамках ЄС, від 5 листопада 1997 р. щодо механізму загальнодержавної допомоги через МСП у межах ЄС, транснаціоналізація підприємств типу спільних підприємств (97/761/ЕЕС), від 19 травня 1998 р. щодо інструментів фінансової допомоги для МСП, які сприяють розвитку інновацій і створюють нові робочі місця.

Із 1990 р. упроваджуються інші рекомендації: Рекомендація Ради від 28 травня 1990 р. щодо реалізації політики спрощення адміністративних процедур на користь МСП держав-членів (90/246/ЕЕС), Рекомендація Єврокомісії від 25 травня 1994 р. щодо оподаткування МСП (94/390/ЕЕС), Рекомендація Єврокомісії від 7 грудня 1994 р. щодо трансферу МСП (94/1069/ЕЕС), Рекомендації Ради від 12 травня 1995 р. щодо термінів оплати в торговельних угодах (95/198/ЕЕС), Рекомендація Єврокомісії від 22 квітня 1997 р. щодо покращення ситуації і сприяння підприємствам, які розпочинають діяльність (ОJ C(97)1161 final).

Чинними рішеннями ЄС комплексного характеру щодо МСП були багаторічні програми для МСП: перша програма від 1990 р. до 1993 р.; друга – в 1993–1996 рр.; третя – на 1997–2000 рр.; четверта була прийнята у грудні 2000 р. до 2005 р. Ці багаторічні програми, крім першої, ґрунтуються на аналізі висновків із рапортів за попередній період. До уваги беруться відповідні пропозиції. Рапорти презентувалися на європейських самітах (опрацьовані Єврокомісією). Багаторічні програми вводяться в дію за рішенням Ради ЄС.

Хронологічно останнім важливим досягненням щодо МСП було підтримання Європарламентом пропозиції Комісії про статус європейської фірми й участь працівників в управлінні підприємством

восени 2001 р.<sup>67</sup> Поправки, додані до статуту європейської компанії, стосувалися уніфікації реєстраційних вимог у різних державах – реєстраційних зборів, ведення бухгалтерського обліку й оподаткування. Були впорядковані гарантії участі працівників у керівництві МСП. Фірми-порушники цих правил можуть бути покарані обмеженням у фінансовій допомозі зі структурних фондів ЄС, а також національних фондів зайнятості і регіонального розвитку.

Значною мірою піонером на користь МСП був 1994 р., коли Єврокомісія приготувала “Комплексну програму щодо МСП та ремесел”. Це була праця, яка поєднувала різноманітні наміри на рівні спільноти, регіону, держави в цілісні рамки, що забезпечують єдність і прозорість дій. У цій програмі зазначено етапи джерел фінансування на період до 2000 р.

Фонди сприяння розвитку МСП включають реалізацію євropартнерства, системи економічної співпраці BC-Net (Business Cooperation Network – комп’ютерна біржа інформації для підприємств), функціонування Бюро у справах контактів між підприємствами і центрами Євро-Інфо.

МСП починають розглядатися як основні джерела збільшення зайнятості і динамічного росту (у 92,4 % підприємств ЄС зайнято менше ніж 10 осіб, 7,5 % – від 10 до 499, а лише 0,1 % фірм – більше 500 осіб, найменші підприємства (до 9 осіб) створюють найбільше робочих місць (33,3 %), великі підприємства – 24,7 %).<sup>68</sup> Це спричинило активну політику щодо МСП не лише на теренах ЄС, а й в окремих державах-членах. Основними чинниками економічної політики у сфері МСП виступають європейська інтеграція, динаміка безробіття, а також стримання економічного розвитку.

На кінець 1990-х років намітилася тенденція до регіоналізації політики щодо МСП (насамперед це стосується Бельгії, Франції, Іспанії, Німеччини й Італії). Політична децентралізація спричинила ряд проблем через нестачу координації між різними центральними і регіональними установами.

Основним завданням політики сприяння МСП зараз виступає стимулювання конкурентоспроможності малого бізнесу.

Характерними рисами сучасної політики щодо МСП є такі:

- роль громадських інститутів зміщується в напрямі доповнюючої політики, яка не замінює ринкових механізмів;
- перевага надається підприємствам, які здатні до виживання, і на цьому робиться акцент політики МСП;
- прозорість та вільний доступ до інформації.

Політика щодо МСП до першої половини 1990-х років була досить ефективною, якщо брати до уваги конкретні наслідки, хоч і існували деякі

---

<sup>67</sup> <http://www.aes.org.ru/rus/fact13.htm>

<sup>68</sup> [http://www.mg.gov.pl/struktur/WWW\\_MSP/Polityka/MS\\_POL\\_wR.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/WWW_MSP/Polityka/MS_POL_wR.htm)



проблеми, що потребували здійснення окремих рішень та тривалого впливу. Процес розвитку малого бізнесу в ЄС має такі особливості, передбачені в Концепції політики в кінці 1990-х років<sup>69</sup>:

- МСП створюють щораз більш ефективну систему доставки;
- одночасно МСП спрямовують політику на швидке збільшення капіталу і при цьому шукають фінансові засоби за будь-яку ціну; тому, наприклад, експортні дотації інколи використовуються з іншою метою;
- вони виправляють помилки ринку, а також помилки, не спричинені ринковими відносинами, а отже, потребують ширшої інформації про вільний доступ;
- вони стимулюють мобільність засобів виробництва і зменшують бар'єри, які перешкоджають їх мобільності;
- МСП покращують конкурентну ситуацію і потребують відкритої інформації;
- вони мають великий інноваційний потенціал (це стосується нових продуктів і нових ринків), що означає інфраструктурні потреби;
- потреби МСП динамічно змінюються, що призводить до виникнення потреби виваженої стратегії, а також програм пристосування.

У 2001 р. найбільш актуальними були такі напрями політики ЄС щодо МСП<sup>70</sup>:

- стимулювання підприємництва;
- просування інновацій та змін;
- володіння ситуацією на внутрішньому ринку;
- аналіз стану європейської конкурентоспроможності й інтеграція з іншими напрямками політики.

Концепція політики щодо МСП на 2001–2005 рр. передбачає створення клімату довіри між підприємствами. Починання бізнесу має бути легким і привабливим, що пов'язано також із загальним заниженням значення торгівлі в Європі. Слід стимулювати впровадження нових продуктів на європейському ринку, враховуючи процеси стандартизації. Нові підходи повинні використовуватися у сфері інтелектуальної власності. Прискорення лібералізації вимагають деякі сектори економіки (сектор телекомунікацій).

Загалом політика ЄС щодо МСП протягом 1990-х років – на початку XXI ст. спрямована на правову уніфікацію, лібералізацію діяльності, технічну стандартизацію, покращення умов конкуренції, що зумовлено прискоренням інтеграційних процесів у Європі, а також, звичайно, умовами глобалізації.

---

<sup>69</sup> Рапорт ОЕСД. Глобалізація економічної діяльності та розвитку МСП. – Париж, 1995.

<sup>70</sup>[http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/mult\\_entr\\_programme/overview.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/mult_entr_programme/overview.htm).

#### 4.4. Транспортна політика

Головною метою транспортної політики ЄС є забезпечення реалізації принципів вільного переміщення осіб і товарів у межах внутрішнього ринку та у сполученні із третіми країнами, гарантування розвитку транспорту із врахуванням вимог охорони навколишнього середовища та на якомога вищому рівні економічної ефективності, інтеграція й узгоджений розвиток видів транспорту.

У розвитку транспортної політики ЄС можна виділити декілька етапів.<sup>71</sup> Перший припадав на п'ятдесяті роки ХХ ст. і характеризувався поодинокими ініціативами ЄАВС, не об'єднаними якоюсь концепцією. Римські договори також не передбачали комплексної транспортної політики, яка була представлена окремими питаннями розвитку залізничного, автомобільного і річкового транспорту. Вирішення проблем, пов'язаних з авіаційним та морським транспортом, було відкладено на потім. Шістдесяті роки репрезентували другий етап формування транспортної політики, коли було, власне, сформовано правову й політичну базу транспортних регуляцій. У 1962 р. було розроблено програму дій, яка передбачала уніфікацію транспортних ринків на засадах вільної конкуренції, але через розбіжності в позиціях окремих держав не була реалізована повністю.

Протягом третього етапу (70-ті роки) транспортну політику розширено також на авіаційний і морський транспорт. У 1973 р. Комісія розробила документ під назвою "Розвиток спільної транспортної політики", в якому загалом було підтверджено цілі згаданої програми від 1962 р. та додано питання охорони навколишнього середовища, витрат енергії, покращення умов праці та ін.

У 80-х роках було прийнято програму утворення ліберального ринку транспортних послуг. Взагалі Верховний суд ЄС звинуватив Раду в бездіяльності у сфері транспортної політики, що стимулювало розвиток відповідної правової бази. У 1983 р. Єврокомісією було опрацьовано документ "До спільної транспортної політики – сухопутний транспорт". Суттєві програмні питання стосовно розвитку транспорту містилися також у Білій книзі 1985 р. Спираючись на ці напрацювання, Рада прийняла програму дій "Master Plan", згідно з якою мав бути створений вільний транспортний ринок без кількісних обмежень. У 1991 р. прийнято рапорт "Транспорт 2000 і пізніше", в якому встановлено цілі зінтегрованої, що охоплює цілий континент, транспортної системи. У цьому рапорті закладено допомогу Співтовариств у поєднанні національних транспортних мереж, а також поліпшенні транспортного сполучення з Центральною і Східною Європою. У 1995 р. Комісією було

---

<sup>71</sup> Janusz Ruskowski, Ewa Górnicz, Marek Żurek. *Leksykon integracji europejskiej*. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 247.

прийнято програму дій на 1995–2000 рр., що містила підстави для спільного вирішення проблеми транспорту. Ці положення стосувалися:<sup>72</sup>

- покращення якості перевезень за допомогою розвитку інтегрованої транспортної системи з використанням сучасних технологій;

- покращення функціонування єдиного ринку з метою підвищення ефективності транспортних послуг;

- розширення сфери зовнішнього охоплення шляхом покращення транспортного сполучення між країнами ЄС та третіми країнами, а також доступ фірм ЄС до транспортних ринків у інших регіонах світу.

Інструментами мали виступати фінансова допомога, координація політики і засобів, що реалізуються окремими країнами, підтримка досліджень і технологічного розвитку в галузі транспорту, угоди з третіми країнами.

Головною метою союзної транспортної політики на перші роки десятиліття 2000 р. є:<sup>73</sup> ефективність транспортного внутрішнього ринку (забезпечується передусім продовженням реформи залізничного транспорту); інфраструктурні інвестиції, спрямовані на впровадження інтелектуальних систем комунікації включно з системами супутникової комунікації – Galileo; організація мультимодальних перевезень; безпека й охорона навколишнього середовища; активніша участь ЄС у проектах, що пов'язані з транспортом, зокрема з огляду на розширення Союзу і подальшу лібералізацію надання послуг у рамках СОТ.

Транспортна політика спирається на досить потужні фінансові засоби. Так, на період 2000–2006 рр. для фінансової підтримки транс'європейських проектів у сфері транспортної інфраструктури передбачено близько 4,2 млрд євро за спеціальною бюджетною лінією, 9 млрд – із Фонду єднання, близько 5 млрд – із Регіонального фонду. Європейський інвестиційний банк (European Investment Bank) виділяє на ці проекти 4–5 млрд щорічно. Окремо фінансуються проекти з розвитку транспортної інфраструктури у країнах Центрально-Східної Європи. У рамках програм PHARE та ISPA щорічно реалізується близько 500 млн євро. В ході реалізації V рамкової програми за 1998–2002 рр.<sup>74</sup> на розвиток технологій у галузі транспорту було виділено 1,7 млрд євро.

Фактично вже від 1993 р. поступово і безповоротно зникають перешкоди у розвитку транспортного ринку ЄС, проте повністю вільного доступу до ринків країн-членів буде досягнуто лише у 2004 р.

---

<sup>72</sup> Andrzej Limański, Mieczysław Syrek. Integracja ekonomiczna Polski z Unią Europejską. – Warszawa: Difin, 2001. – S. 59.

<sup>73</sup> Jürgen Erdmenger: Verkehrspolitik/Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Jahrbuch der Europäischen Integration 1998/99. – Bonn, 1999. – S. 201.

<sup>74</sup> Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej.– Gliwice: Wokół nas, 2002. – S. 247.

До цього часу мають бути узгоджені технічні норми, питання соціального страхування, охорони навколишнього середовища. Спільний ринок транспортних послуг охоплює автомобільний, залізничний, морський та річковий транспорт, а пріоритетом є розвиток транс'європейських мереж (Transeuropean Networks – TEN).

У ногу з транспортною політикою крокує й політика телекомунікації та засобів масової передачі (трансмисії). Головними її цілями є: створення у масштабі ЄС ринку для засобів телекомунікації та інформаційної трансмісії, підвищення конкурентної здатності ЄС у цьому секторі, підтримка структурних змін, науки та освіти. За підтримки ЄС реалізовано програми: ESPRIT (European Strategic Programme for Research and Development in Information Technology), RACE (Research and Development in Advanced Communications Technologies in Europe – для впровадження цифрового стандарту передачі даних ISDN), FAST (Forecasting and Assessment in the Field of Science and Technology), COST (Cooperation on Science and Technology), Media II (програма діяльності задля підтримки виробництва аудіовізуальних засобів), ACTS (Advanced Communications Technologies Services), IST (Information Society Technologies)<sup>75</sup>.

---

<sup>75</sup> Meyer Patrick. Polityka telekomunikacji i środków masowego przekazu/ Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z.– Gliwice: Wokół nas, 2002.– S. 251.

## *Розділ V*

### **ПОЛІТИКА ОХОРОНИ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПЕРЕД ЗОВНІШНІМИ ФАКТОРАМИ**

Єдиний уніфікований внутрішній ринок – головний результат європейського інтеграційного процесу – оснащений структурованою системою охорони перед зовнішнім торговельним впливом. Ця система є потужним засобом у становленні позиції ЄС у торговельних відносинах із третіми країнами і реалізується інструментами економічного й адміністративного характеру.

Головними пунктами політики охорони ринку є торговельна й митна політика, а також різні протекціоністські заходи.

#### **5.1. Торговельна політика**

Торговельна політика, що реалізується в ЄС, зводиться до усунення обмежень у торгівлі в міжнародному масштабі. Координація цієї політики має на меті укріплення вільної торгівлі, що означає зменшення інтервенціоналізму окремих держав у торговельні відносини в рамках Союзу.

Підстави та базисні пункти торгової політики були записані в Римському трактаті, а саме в семи статтях (ст. 110–116), чотири з яких діють до сьогодні в малозміненому після Маастрихту вигляді (відмінено ст. 111, 114, 116 та змінено ст. 113 і 115).<sup>76</sup>

Основні положення торговельної політики містяться в частині III Договору про утворення Європейського Економічного Співтовариства (розділ III “Торговельна політика”). Вона спирається на уніфікованих засадах установа митних ставок, укладення митних і торговельних угод, вжиття заходів, що лібералізують чи застерігають торгівлю. Її метою є гармонійний розвиток світової торгівлі взагалі, а також поступове зняття обмежень у міжнародній торгівлі та митних бар’єрів (ст. 110). Ця політика охоплює торгівлю товарами та послугами (хоча, за висновком Верховного суду Співтовариств, це стосується винятково транскордонного надання послуг).<sup>77</sup>

У ст. 113 згаданого договору зазначається, що спільна торговельна політика має спиратися на принципи єдності, якщо йдеться про зміну митних ставок, укладення митних і торговельних угод, уніфікацію лібералізаційних заходів, експортну політику, засоби охорони торгівлі включно з антидемпінговими заходами.

---

<sup>76</sup> <http://www.comparativelaw.kiev.ua>

<sup>77</sup> Janusz Ruzkowski, Ewa Górnicz, Marek Żurek. *Leksykon integracji europejskiej.* – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 224.

Щодо застосування охоронних засобів, то цей момент відображено у ст. 115, а суть її в тім, що ці засоби застосовуються щодо третіх країн в узгодженні з Комісією та іншими країнами-членами. Цю статтю було дещо модифіковано у зв'язку із упровадженням програми єдиного внутрішнього ринку. Взагалі вирішальну роль у питанні застосування охоронних засобів відіграє Комісія, яка, однак, надає пріоритет тим заходам, що спричинять менші збурення у функціонуванні спільного ринку.<sup>78</sup>

Вказані статті зобов'язали до координації торговельних відносин з третіми країнами. Цим Європейське Економічне Співтовариство зробило великий крок до зміцнення наднаціонального рівня в порівнянні з Європейською асоціацією вугілля і сталі, у котрій справа дійшла лише до координації міжнародної торгової політики країн-учасниць. ЄС натомість регулює стосунки з третіми країнами в галузі платіжного обороту, торгівлі товарами, послугами. Звичайно, що зовнішня політика поряд із союзною політикою є основою для створення єдиної Європи після виникнення римських статей.

У трактуванні Європейської комісії та Ради визначення торгової політики звучить як політика, що стосується регулюючих засобів міжнародної торгівлі з третіми країнами.

Засади торговельної політики розпочато опрацьовувати ще у 60-х роках. Так, від 1961 р. країни-члени були зобов'язані до взаємного інформування про заплановані переговори з третіми країнами, а в 1968 р. встановлено процедуру антидемпінгового процесу – одного з найважливіших інструментів торговельної політики. Остаточо впроваджено спільну торговельну політику 1 січня 1970 р., після завершення процесу творення митної унії, після прийняття єдиного зовнішнього митного тарифу, що на практиці означало виведення з-під автономічної компетенції країн-членів і передачу на рівень Співтовариств усіх із цим пов'язаних справ.

Було визначено основні завдання щодо ліквідації або зменшення бар'єрів у внутрішній торгівлі.

Характерною рисою торгової політики ЄС є її високий рівень вимог у порівнянні з доволі ліберальною внутрішньою політикою. При тому, що перешкоди для руху сировини, товарів і послуг відмінені, загалом європейські ринки значною мірою підлягають моніторингу та коригуванню (управлінню). Щоб застрахувати внутрішній ринок, у зовнішній торговій політиці повинні діяти суворі норми регулювання щодо припливу об'єктів ринку та діяльності суб'єктів міжнародної діяльності.

---

<sup>78</sup> M. Bijak-Kaszuba. *Polityka handlowa Unii Europejskiej/Integracja Europejska/* Pod red. A.Marszałek. – Łódź, 1997. – S. 243–254.

Європа експортує близько 60 % власної продукції, більше, ніж США та Японія, торгуючи в умовах відсутності бар'єрів між країнами. Відмінено також кількісні обмеження відносно товарів, мита. До третіх країн упроваджено єдиний митний тариф, єдині вимоги щодо оформлення вантажопотоків. Щодо імпорту діє єдина система контролю, єдині заборони та обмеження ввезення товарів. Уніфіковані також вимоги контролю якості і безпеки товарів.

Разом із тим торгова політика ЄС характеризується специфічністю, пов'язаною з вузькістю ринків країн-учасниць, обмеженням початкових можливостей науково-технічного розвитку, великим значенням міжнародних торгових стосунків для економічного розвитку, функціонуванням 15 доволі різних країн в об'єднаному ринкові.

Торгова політика в ЄС може виступати у союзному (договірному) та автономічному значеннях. У рамках автономічної політики органи Європейського Союзу можуть видавати односторонні регуляції. Договірну торговельну політику регулюють положення ст. 113 Договору про ЄС. Процедура укладення угод поділяється на два етапи: вивчення і парафування Комісією, а також етап відповідного укладення угоди Радою ЄС.<sup>79</sup>

Маастрихтським трактатом запроваджено принцип доповнюваності, котрий дає змогу країнам-учасницям діяти самостійно у випадках відсутності спільних правил. Це стосується, наприклад, стягнення ПДВ державами. Одночасно в ЄС діє система ліцензування імпорту, коли дозволи надаються окремими державами. При цьому ліцензії можуть надаватися відповідно до якості товару чи країни його походження.<sup>80</sup> З метою боротьби з демпінгом і експортними обмеженнями в ЄС можна розділити імпортні квоти залежно від країн-учасниць. Щодо засобів виробництва використовуються єдині європейські стандарти. Все це дає підстави говорити про єдиний європейський зовнішньоторговий режим.

Фактично головним завданням торговельної політики є регулювання торговельних відносин Європейських Співтовариств із третіми країнами. Серед особливостей диференціації торговельної політики ЄС – виділення напрямів організації відносин: із розвиненими країнами; країнами що вступають до Союзу; країнами, що розвиваються; а також географічні напрями – з країнами Середземномор'я, Африки та Карибсько-Тихоокеанського регіону.

У відносинах із розвиненими країнами потрібно виділити два напрями: співробітництво у рамках Європейського господарського простору – з країнами ЄАВТ та стосунки у відповідності з режимом

---

<sup>79</sup> Jan Borowiec, Kazimiera Wilk. Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej. – Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997. – S. 77.

<sup>80</sup> <http://kazsulib.uni.sci.kz/Books/bk020/2.htm>.

найбільшого сприяння (із США, Канадою, Японією, Новою Зеландією, Австралією, Південною Кореєю, Сингапуром та Тайванем). Співробітництво із країнами, що розвиваються, будується на системі різного рівня преференцій у доступі до ринку ЄС. Особливі переваги мають три середземноморські держави, асоційовані з Європейським Союзом. Це – Туреччина (договір 1963 р.), Мальта (1970 р.) і Кіпр (1972 р.), які будують свої відносини з ЄС на умовах митного союзу. З односторонніх преференцій у експорті до ЄС від 1976 р. користали Туніс, Марокко та Алжир. Нові преференційні договори з Марокко й Тунісом укладено 1995 р. в рамках концепції Середземноморського економічного простору, яка передбачає утворення протягом 12 років зон вільної торгівлі промисловими товарами та значну лібералізацію торгівлі продуктами сільського господарства. У 1977 р. було також укладено угоди преференційного характеру з Єгиптом, Йорданією, Ліваном та Сирією, а співробітництво з Ізраїлем спирається на угоду, що підписана у 1995 р. і передбачає технічну й фінансову допомогу. Преференційний доступ до ринку ЄС мають також 70 країн Африки, Карибського й Тихоокеанського регіонів (підґрунтя співробітництва тут закладено у конвенції з Ломе 1975 р., що систематично поновлюється). Важливою в цьому сенсі є так звана Загальна система преференцій (ЗСП – Generalized System of Preferences – GSP), прийнята у відносинах із частиною країн, що розвиваються.

В основі Загальної системи преференцій, запропонованої на конференції ЮНКТАД у 1967 р. і схваленої Генеральною Асамблеєю ООН у 1970 р., лежало бажання допомогти країнам, що розвиваються, в розв'язанні їхніх проблем. ЗСП не є однорідною світовою системою. ЄС, США й інші країни створили власні системи, що спираються на одні і ті ж засади<sup>81</sup>. Загальна система преференцій була запроваджена ЄЕС у 1971 р. – в автономічній (односторонній) формі, без взаємності зі сторони країн, що розвиваються. Вона стосується всіх країн, що віднесені ООН до групи країн, що розвиваються. В 1971 р. цією системою було охоплено 91 країну. В 1983 р. кількість країн зросла до 126, а залежних країн і територій – до 21. Від 1 січня 1995 р. ЗСП має багаторічний характер, охоплює 145 країн і територій, що розвиваються (ЄС застосував ЗСП також у стосунках з іншими країнами, які цього хотіли). Це були, зокрема, з 1974 р. – Югославія і Румунія, з 1980 – КНР, з 1990 – Польща, з 1991 р. – Чехословаччина, Болгарія, з 1992 р. – Албанія, Хорватія, Естонія, Литва, Латвія, Монголія, Словенія, Боснія і Герцеговина, Македонія, з 1993 – країни колишнього СРСР. Інструментами ЗСП є тарифні преференції ЄС, котрі полягають у звільненні промислових товарів від митних сплат і стосуються тарифних

---

<sup>81</sup> Molle W.: *Ekonomika integracji europejskiej*. – Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, 1995. – S. 473.



пільг у відношенні до деяких сільськогосподарських товарів, що експортуються слаборозвинутими країнами. ЗСП стосується продукції переробки і напівфабрикатів. ЄС поділив промислові товари на дві основні групи: невразливі товари (експорт не становить загрози для вітчизняних товарів) та вразливі товари (експорт може призвести до порушень на ринку країн ЄС). Невразливі товари, що не конкурують із продукцією країн-членів ЄС, мають у ЗСП нульову митну ставку і можуть бути експортовані без кількісних обмежень. Експорт цих товарів вимагає свідоцтва про походження. Стосовно вразливих товарів на рівні ЄС установлюються митні контингенти, котрі потім розподіляються на окремі країни-члени ЄС. У випадку перевищення квот імпорту автоматично обкладається митними зборами в певному розмірі. Перелік вразливих товарів щорічно уточняється. Деякі товари можуть бути виключені зі сфери впливу ЗСП, будучи трактовані іншим чином. Так робиться стосовно до текстильних виробів. В експорті цих товарів на ринки ЄС часто діють обмежені контингенти щодо країн, котрі становлять загрозу для виробництва Співтовариства. Практикується теж поділ квот на піврічні транші, а їх перевищення веде до включення механізму митного тиску. До ЗСП включені деякі сільськогосподарські товари, щодо яких запроваджено охоронне застереження, відповідно до якого в разі проблем на ринку Співтовариства підключається складний механізм спільної сільськогосподарської політики. Аналіз структури сільськогосподарських товарів, включених до ЗСП, показує, що найменші пільги надаються тим продуктам, в експорті яких країни ЄС найбільш зацікавлені.

Серед країн, що розвиваються, поширена думка, що ЗСП не виправдала їх довіру і недостатньо ефективна (хоча її ефективність значною мірою залежить також від них самих – від використання існуючих можливостей ЗСП). Договір про Європейський Союз укріпив правові підстави політики Співтовариства щодо країн, що розвиваються. В статті 130 договору про ЄС уведено новий параграф: “Співпраця з країнами що розвиваються”. В ній визначено три цілі співпраці: сприяння економічному і соціальному розвитку, залучення їх до світового господарства і боротьба з бідністю. Співпраця на рівні Співтовариств має доповнювати національні політики.

Взагалі в динаміці торгової політики ЄС можна вирізнити дві основних антитези: протекціонізм – свобода торгівлі, що стосується найперше третіх країн. На межі 50–60 рр. головною метою був захист внутрішнього ринку та стимулювання експорту. У 70–80 рр. розвиток торгової політики спричинили зростання протекціонізму і напруження торгової політики щодо третіх країн. Надалі можна спостерігати зменшення тотальної протекції і виникнення замість неї галузевого протекціонізму. Можемо констатувати, що головною ціллю створення єдиного ринку ЄС завжди було збільшення експорту. Для цього призначені пільгові кредити, страхування, податкові пільги, консалтинг,

інформаційне забезпечення, підготовка фахівців, експортні фонди для підтримки малих підприємств – складові частини механізму для стимулювання експорту. Завдяки кредитній політиці в ЄС європейські експортери та їх клієнти за кордоном отримували грошову допомогу. Тому, наприклад, постійно зменшується експорт США в порівнянні з європейським експортом.

Одна з перших ролей серед інструментів охорони внутрішнього ринку ЄС відводиться митній політиці.

## 5.2. Митна політика

Митний союз ЄС передбачає єдиний простір, в якому відбувається вільний рух товарів і послуг. При цьому для спільного простору країн-учасниць устанавлюється єдиний кордон. Кордон митної території встановлює постановою ЄЕС №2151/84.

Митний союз упроваджувався ще в 1957 р. Він скасовує ввізні та вивізні мита між країнами-учасницями і впроваджує спільний митний тариф для третіх країн. На практиці митний союз був реалізований у 1968 р. Тоді ж уніфіковані правила, що стосувалися міжнародного обігу.<sup>82</sup>

За винятком прогилежних специфічних положень, що впливають із конвенцій або з автономних правових заходів, митне законодавство ЄС – єдине до застосування у всіх державах-членах Співтовариства, а адміністративно-правове регулювання митною справою застосовується на всій митній території Європейського Союзу.

Митне законодавство ЄС не застосовується у випадках дії: а) положень, які стосуються всіх держав-членів ЄС унаслідок їх приєднання до багатосторонньої конвенції, серед яких – Конвенція з цивільної авіації (Чикаго, США, 07 грудня 1944 р.); Конвенція з територіальних вод і прилеглої зони (Женева, Швейцарія, 29 квітня 1958 р.); Конвенція з морського права (Монтего-Бей, Ямайка, 10 грудня 1982 р.); б) положень, що виходять із конвенцій, котрі стосуються визначеної країни-члена ЄС, наприклад Італії, внаслідок особливих договорів, які охоплюють, як правило, режим, що застосовується у вільних митних зонах у Пеї де Жекс і Верхній Савойї в тому вигляді, як він представлений у Віденському договорі від 20.11.1815 р. і в Туринському договорі від 16.03.1816 р., і який був закріплений рішенням Постійного міжнародного суду від 07.06.1932 р. та рішенням Третейського суду від 14.12.1933 р.; режим, що застосовується в Альто-Адідже згідно зі ст. 10 Паризького договору від 10.02.1947 р. і підпунктів в), г) пункту 3. Додатки IV до цього Договору, а також Угодою між Італією і Австрією,

---

<sup>82</sup> Wspólnota europejska. Praca zbior. Pod red. K. Michałowskiej-Gorywody.– Warszawa: SGH, 1995.– S. 57.

підписаною в Римі 12 травня 1949 р.; режим, що застосовується у Валле д'Аоста згідно з Конституційним законом Італії від 26.02.1946 р. № 4 ст. 14, і внаслідок положень Паризького договору від 10.02.1947 р. У числі специфічних положень, що виходять із конвенцій, фігурує другий абзац ст. 44 Конвенції про дружбу і добросусідство між Італією і Республікою Маріно, підписаною в Римі 31 березня 1939 р. Режим, що застосовується у вільних митних зонах Пеї де Жекс і Верхній Савойї, полягає в принципі звільнення у встановлених межах від сплати мита відповідно до загального митного тарифу ЄС на всі товари, а у випадку з Маріно звільняється від сплати митних зборів тільки досить обмежений перелік товарів, як-от: предмети мистецтва, відзнаки і медалі, поштові марки і гербовий папір<sup>83</sup>.

Регламент Європейського Співтовариства визначає межі митної території Союзу, на якій, крім виняткових випадків, застосовується єдине митне законодавство, і враховує розширення цієї території внаслідок вступу інших держав до Європейського Союзу.

З 1988 р. діє Єдиний адміністративний документ (Single Administrative Document – SAD), завдяки котрому відпала необхідність у багатьох документах для митної процедури. Від 1992 р. SAD стосується лише третіх країн.<sup>84</sup> Єдиний формуляр для комп'ютерного опрацювання вживається також із країнами Центральної та Східної Європи.

Таким чином, скасовано десятки мільйонів митних формулярів у рік і тисячі митників мусили змінити місце роботи і рід заняття. Про розміри цієї зміни свідчить також той факт, що на колишню європейську митну систему працювали 230 тис. осіб у 2 тис. митних установах.

Застосований у Союзі формуляр SAD, опрацьований на підставі рекомендацій Європейської Економічної Комісії ООН, є зразком формуляра для торгових документів, складається з 8 нумерованих самокопіюючих примірників різного призначення. Копії з номерами 1–3 залишаються у країні висилання/експортера, 4 та 5 служать для транзитних процедур, а 6–8 призначені для країни-імпортера.

Упровадження SAD від 1 січня 1988 р. скасувало близько 70 документів, що слугували до того часу для митних процедур на кордонах, а також зняло мовні бар'єри через застосування комп'ютерної техніки і кодів замість текстових записів.

Митний кодекс Союзу, впроваджений у 1992 р., окреслює засади, механізми та процедури, що використовуються для торгівлі країн-учасниць ЄС із третіми країнами.

---

<sup>83</sup> Головин В.В. Таможенная территория и таможенное законодательство Европейского Союза // <http://www.mstu.edu.ru>.

<sup>84</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko.– Rzeszów : Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999.

Основні частини торгової політики ЄС щодо країн поза ЄС – це Спільний зовнішній митний тариф і митні преференції.

Спільний зовнішній митний тариф (Common Customs Tariff – CCT) як результат реалізації постанов Римського трактату встановлює митні ставки на рівні середньої арифметичної обов'язкових митних ставок на територіях країн-засновників ЄЕС. Інші країни-учасниці підлаштовували свої митні тарифи до ставок Спільного митного тарифу. Через його впровадження стало можливе створення ідентичних митних бар'єрів на зовнішніх кордонах країн-учасниць, котрі є власне кордонами Європейського Союзу. У межах CCT виключну компетенцію має Союз, завдяки чому впроваджуються ідентичні мита для всіх країн-учасниць, об'єднано митну номенклатуру.

Спільний митний тариф стосується також таких видів оплат, як змінні компенсуючі виплати щодо продуктів сільського господарства (AGR), додаткові оплати для перероблених сільськогосподарсько-споживчих продуктів (MOB), оплати, пов'язані із вмістами цукру (AD S/Z) та муки (AD F/M). У результаті багаторічних змін, удосконалень та адаптації до потреб закордонних оборотів єдиний митний тариф набрав форми Інтегрованого митного тарифу Європейського Союзу – TARIC, що містить основну інформацію стосовно митних ставок, тарифних преференцій, контингентів, антидемпінгових мит, імпорتنних ліцензій і т.д., відносно всіх митних ставок та ґрунтується на Гармонізованій системі (Harmonized System – HS – щодо опису і кодування товарів), комбінованій статистичній номенклатурі (Combined Nomenclature – CN), а також низки спеціальних постанов. TARIC є щорічною публікацією Адміністрації офіційних публікацій Союзу із щотижневим "оновленням".<sup>85</sup>

Що стосується процедур та основних принципів, котрі використовуються щодо третіх країн, то від 1994 р. це питання регулюється правилами обміну на зовнішніх кордонах (митний кодекс Союзу).

Митні преференції (Загальна система преференцій – GSP) зорієнтовані на певні групи товарів, що охоплюють промислові товари, окремі товари сільськогосподарського походження та споживчі, котрі не підпадають під спільну агропромислову політику, текстиль та деякі металургійні вироби. Митні преференції окреслені у вигляді односторонніх чи двосторонніх угод. Величина порогів визнаних преференцій залежить від ступеня розвитку країн, що укладають угоди.

Загальна система преференцій, упроваджена ЄЕС у 1971 р., була раніше апробована організаціями ООН, починаючи від 1967 р.; GSP є односторонньою ініціативою та стосується всіх країн, зарахованих ООН до групи країн, що розвиваються. До 1993 р. GSP охопила країни

---

<sup>85</sup> Ciamaga L., Latosiek E. i in. Unia Europejska. Podręcznik akademicki. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 120–121.

Центрально-Східної Європи та країни колишнього СРСР. Тарифні преференції ЄС полягають у звільненні товарів промислової групи від митних оплат. Також застосовуються тарифні пільги щодо деяких сільськогосподарських товарів та споживчих товарів. За GSP промислові товари поділяються на дві групи: невразливі товари, імпорт котрих не становить загрози для внутрішнього виробництва (нульова митна ставка, відсутність кількісних обмежень); вразливі товари, імпорт котрих загрожує ринкові ЄС (увезення таких товарів підлягає квотуванню). Разом з тим деякі товари можуть бути трактовані як спеціальні чи такі, що виключені зі сфери дії GSP. Так, наприклад, охороняється ринок текстилю. До GSP можуть бути включені деякі сільськогосподарські продукти. Щодо них уведено охоронні обмеження. Ці товари в переважній більшості не є товарами регіональної спеціалізації.

Щодо розвинених країн відповідне значення в ЄС має редукція мит. Масштаби редукції застосовуються по-різному до різних груп товарів. Існують товари, щодо яких діють нульові чи дуже низькі (на вищому від середнього рівня) митні ставки. До першої групи належать сталь, продукція зі сталі, фармацевтичні продукти, папір, картон, будівельні машини, обладнання для сільського господарства, медичне устаткування та меблі.<sup>86</sup> Високий ступінь зниження чи навіть скасування мита стосується високотехнологічної продукції (промислово електроніка) чи товарів із низьким ступенем обробки. Згідно з Римським трактатом, зміні можуть підлягати митні ставки, що застосовуються щодо сировини чи напівпродуктів, яких немає чи які не випускаються на ринку ЄС.

Характерно, що величина митних ставок для товарів, увезених в ЄС, пов'язана з ГАТТ/WTO, зростає разом зі ступенем обробки продукту.

### 5.3. Антидемпінгова та антисубсидійна політика

Антидемпінгова політика на міжнародному рівні була впроваджена ще в 1947 р. в ГАТТ (ст. IV).<sup>87</sup> Тоді антидемпінгові мита були визнані легальним засобом протидії недобросовісним діям у міжнародній торгівлі. В Римському трактаті демпінгу стосуються ст. 91 (відмінена в Маастрихті) та ст. 113 (аспекти торгової політики щодо третіх країн). Спільні антидемпінгові та антисубсидійні дії регулює розпорядження Ради від 1988 р., модифіковане у 1994 р.<sup>88</sup> Спільні антидемпінгові приписи в ЄС погоджуються з антидемпінговим кодексом ГАТТ.

---

<sup>86</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk. – Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997. – S.167.

<sup>87</sup> <http://www.cci.donbass.com/mercury/N7>

<sup>88</sup> <http://www.comparativelaw.kiev.ua>

Щодо третіх країн можуть застосовуватися тимчасові мита (накладаються на 6 чи 9 місяців) чи постійні (на п'ять років із можливістю продовження). Мита накладаються, якщо буде доведений факт демпінгу зі сторони експортера і не буде складене відповідне цінове зобов'язання (щодо дотримання протягом п'яти років відповідних імпорتنих цін). Антидемпінгові мита найчастіше стягуються в адвалорному вигляді і надходять до фіскальних органів Союзу.

Антидемпінговий процес розпочинається після подання письмового звернення фізичної чи юридичної особи, що представляє певну галузь економіки. На території ЄС антидемпінгові процеси розпочинаються головним чином проти цінового демпінгу. Звернення про антидемпінговий процес розглядається дорадчим комітетом, яким керує представник Європейської комісії. Початок процесу та рішення про накладання тимчасових або постійних мит оголошуються в Урядовому щоденнику Союзу.<sup>89</sup>

Загалом процес повинен завершитися протягом одного року від моменту його початку. Початок охоронного процесу розпочинається з ініціативи представників промисловості ЄС та (у виняткових випадках) Європейської комісії.<sup>90</sup>

Антидемпінгове мито накладається на весь імпорт товару з даної країни. Тому антидемпінгова політика завжди є однією з головних суперечливих тем на зустрічах ЄС із третіми країнами.

Антисубсидійний процес проти третіх країн починається з розпорядження Ради від 1994 р., а взагалі спирається на правила й Погодження про субсидії та компенсаційні інструменти WTO. ЄС може використовувати тимчасові мита, компенсаційні мита чи зобов'язання з метою протидії субсидіям, що безпосередньо або опосередковано надаються тому чи іншому продуктові, входження котрого на ринок ЄС завдає йому шкоди.<sup>91</sup>

З 1996 р. до антидемпінгової процедури внесено зміни, котрі стосуються країн із неринковою економікою та країн Центрально-Східної Європи. Змінено метод процесу,<sup>92</sup> котрий призначений для виявлення так званої нормальної вартості.

---

<sup>89</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 171.

<sup>90</sup> Unia Europejska. Integracja Polski z UE. Praca zbior./Pod red. E.Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E.Synowiec.– Warszawa: IkiCHZ, 1996.– S. 103.

<sup>91</sup> Unia Europejska. Integracja Polski z UE. Praca zbior./Pod red. E.Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E.Synowiec.– Warszawa: IkiCHZ, 1996.– S. 112.

<sup>92</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko.– Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999.– S.20.

Щороку в ЄС встановлюється близько 30–40 постійних і компенсуючих антидемпінгових мит. Наприклад, у 1980–1989 рр. в ЄС проведено 363 антидемпінгових процеси. Тільки щодо польських експортерів від 1968 р. урядовці ЄС застосували 41 антидемпінговий процес.<sup>93</sup> Раніше антидемпінгові мита використовувалися переважно проти Японії, Китаю, Південної Кореї. Зараз велику роль тут відіграє Східна Європа. Це стосується насамперед скловиробничого комплексу, хімічної промисловості і значною мірою пов'язано з тим, що країни СНД не послуговуються статусом країн із ринковою економікою.

#### **5.4. Кількісні обмеження, охорона від надмірного імпорту, правила щодо походження товарів**

Кількісні обмеження між країнами-учасницями ЄС формально відмінені з 1961 р.

Що стосується умов та правил щодо імпорту з третіх країн, то рішення про їх об'єднання було прийнято Радою в 1992 р.<sup>94</sup> У результаті утворилися спільний перелік лібералізованих товарів, спільна система обмеження перевезень у рамках контингентної політики. Специфічні кількісні обмеження використовувалися проти країн з “одержавленою” зовнішньою торгівлею (розп. Ради № 3420/83<sup>95</sup>) і були відмінені у стосунках із Центрально-Східною Європою від початку 1990-х років.

Кількісні обмеження набувають форму кількісного чи вартісного контингенту товарів, сертифікату чи ліцензії, що пов'язано з якісними, санітарними нормами, технічними стандартами.<sup>96</sup>

Серед кількісних обмежень, крім нав'язаних ЄС в односторонньому порядку, існують також обмеження за домовленістю, тобто самообмеження в експорті, такі як добровільне самообмеження експорту (voluntary export restraints – VERs), погодження<sup>97</sup> про впорядкований маркетинг (orderly marketing arrangements – OMAs).

---

<sup>93</sup> Integracja europejska: droga do unii ekonomicznej i monetarnej / Maria Ciepielewska, Bogumiła Mucha-Leszko.– Lublin: Wyd. UMCS, 1994.– S.58.

<sup>94</sup> Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi. Warszawa: IkiCHZ, 1993.– S 64.

<sup>95</sup> Integracja europejska: droga do unii ekonomicznej i monetarnej / Maria Ciepielewska, Bogumiła Mucha-Leszko.– Lublin: Wyd. UMCS, 1994.– S. 57.

<sup>96</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 170.

<sup>97</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 170.

Охоронні процеси проти надмірного ввезення товарів із-за кордону можуть починатися згідно з розпорядженням Ради ЄС № 3285/94 від 22 грудня 1994 р.<sup>98</sup>

Влада ЄС може застосовувати охоронні засоби при надмірному ввезенні товарів з-за кордону, якщо продукт імпортується на таких умовах і в таких кількостях, що це може спричинити негативні наслідки для виробників Союзу чи загрозу такої шкоди.

Дослідженнями в цій галузі займається Європейська комісія згідно зі скаргою, складеною виключно за посередництвом країн-учасниць. Висновок Комісії включає в себе результат досліджень обсягу імпорту, ціни та вплив імпорту на місцеве виробництво. У висновку можуть бути запроваджені охоронні чи наглядові засоби. Серед охоронних засобів – обмежені терміни дії імпортних документів, зміна умов отримання дозволу на імпорт, вживання квот. Засобами нагляду є ретроспективний (виконаний) нагляд та попереджувальний (планований).<sup>99</sup>

Охоронні засоби проти імпорту з країн неринкової економіки використовуються для різних промислових виробів із колишніх соціалістичних країн (серед них країни СНД, Китай, Монголія, В'єтнам).

Правило походження товару також є одним з інструментів торгової політики Європейського Союзу. Використання цього правила служить для виявлення, чи може імпортований товар користуватися преференційними пільгами, якщо має походження з країн, з якими ЄС уклав торгівлі преференційні угоди. Щодо товарів діють правила походження, згідно з якими товар має походження певної країни, якщо повністю вироблений у ній із сировини і матеріалів, що є в цій країні, або з імпоротної сировини, але такої, що пройшла відповідну переробку.<sup>100</sup>

Розглянуті вище засоби охорони ринку мають спільні риси щодо провадження відповідних процедур Європейського Союзу. Це, наприклад, обов'язковість досліджувального процесу перед прийняттям рішення про порушення справ чи застосування охоронних засобів згідно з прийнятою процедурою. Необхідною умовою застосування охоронних засобів є настання шкоди або загроза її настання для промисловості на території ЄС, що була спричинена демпінгом, субсидіями, надмірним імпортом, недозволеною торговою діяльністю, та обов'язкове існування виразного і безпосереднього зв'язку між шкодою і одним із цих

---

<sup>98</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko.– Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999.– S 21.

<sup>99</sup> Unia Europejska. Integracja Polski z UE. Praca zbior./ Pod red. E.Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E.Synowiec.– Warszawa: IkiCHZ, 1996.– S. 117.

<sup>100</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S.175.



елементів. Під час прийняття рішення про застосування охоронних засобів беруться до уваги інтереси Союзу, котрі є тотожними з інтересами внутрішніх виробників та покупців (споживачів і виробників, які переробляють імпортований товар). Це стосується також і конкуренції на ринку ЄС.

### 5.5. Технічні норми і стандарти

Європейський Союз уже зараз є головним напрямом експорту чи мрією для підприємств із багатьох іноземних держав.

Проте це ринок із високими вимогами. Впроваджена десятиліттями процесу інтеграції свобода ввозу товарів викликала тут гостру конкуренцію якості між виробниками. Тому шанс входження на ринок мають лише ті товари та послуги, які відповідають встановленим в ЄС нормам і стандартам.

Разом із тим перешкодою для об'єднання внутрішнього ринку була також різноманітність норм та стандартів, які вимагалися від продуктів і послуг для їх допущення на внутрішні ринки окремих країн-учасниць. Тому вже від 60-х років ЄЕС розпочинає процеси, що мали на меті усунення технічних бар'єрів.

З метою гармонізації в цій галузі ЄЕС зупиняється на варіанті ліберального підходу до регулювання – створення так званої спільної Системи оцінки відповідності виробів і Системи якості, яка складається з двох підсистем – добровільної та обов'язкової. Резолюція Ради від 7 травня 1995 р. впровадила новий підхід до технічної гармонізації та нормалізації. Видані нею стандартизаційні приписи вже не містять особливих технічних вимог, а лише загальні норми, що стосуються охорони здоров'я, навколишнього середовища і безпеки. Одночасно вони не є, як попередні, рекомендаціями, але мають загальну уніфікуючу чинність для країн-учасниць.<sup>101</sup>

Норма, погоджена з директивами ЄС і опрацьована нормалізаційними організаціями, має символ EN – європейська норма. Країни ЄС і ЄАВТ можуть використовувати для товарів, що відповідають EN, подвійні символи (DIN - EN).<sup>102</sup>

Сьогодні, як зазначено вище, спільна Система оцінки відповідності виробів і Система якості складаються з двох підсистем.

Підсистемою добровільної сертифікації займається створена в 1990 р. Європейська організація досліджень та сертифікацій (ЕОДС), яка складається з Ради, спеціальних комітетів, сектороутворюючих

---

<sup>101</sup> <http://www.cie.gov.pl>

<sup>102</sup> Rymarczyk J.: *Protekcjonistyczne i liberalne tendencje w polityce handlowej Wspólnoty Europejskiej*. – Wrocław: AE, 1996. – S. 165.

комітетів, погоджувальних груп і якою створено KEYMARK – Європейську систему оцінки відповідності виробу до європейських норм.

Друга підсистема стосується всіх виробників, імпортерів та дистриб'юторів товарів, що постачаються на спільний ринок незалежно від їх походження. Її завдання – піклуватися про те, щоб в обороті перебували лише безпечні для життя і середовища вироботи.

До цього часу опубліковано близько 20-ти директив, що стосуються безпеки іграшок, будівельних матеріалів, машин, засобів індивідуальної охорони, телекомунікаційних засобів, медичних засобів, двигунів та ін.

Символом відповідності виробу нормам, зазначеним у директивах Європейського Союзу, є знак СЕ. Він також підтверджує, що імпортер провів необхідну процедуру оцінки свого товару і може надавати його до реалізації без рестрикції. Знак розміщується на виробі, упаковці чи на супроводжувальній документації.

Знак СЕ повинні отримати всі підприємства з третіх країн, які хочуть експортувати продукцію до країн ЄС. Тепер здійснюється процес пристосування національних норм і оцінки відповідності виробів до технічних стандартів Союзу в країнах, котрі прагнуть набути членства в ЄС.<sup>103</sup>

На території ЄС упроваджено принцип взаємовизнання національних норм. Це полягає у вільному ввозі товарів, якщо вони відповідають національним нормам країни-виробника (в основному третіх країн) і директивам ЄС. Доступ до ринку ЄС буде відкритий, якщо імпортований продукт відповідає вимогам однієї з країн-учасниць. Про відповідність виробу нормам ЄС вирішує імпортер, надаючи йому знак ЕС. Якщо на даний виріб немає норми EN, знак СЕ може надаватися сертифікаційними органами країн Західної Європи.<sup>104</sup>

Технічні норми ЄС передбачають високі вимоги до виробників із третіх країн. Але це, будучи бар'єром на вході до ринку ЄС, змушує експортерів до прийняття рішення про застосування сучасних технологій (що імпортуються із ЄС).

---

<sup>103</sup> <http://www.cie.gov.pl>.

<sup>104</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 174.

## 5.6. Охорона внутрішнього сільськогосподарського ринку

Окремо варто відзначити політику охорони внутрішнього сільськогосподарського ринку. В Європейському Союзі сільське господарство стимулюється й охороняється. Рішення про проведення спільної сільськогосподарської політики було прийняте в Римському трактаті (ст. 3, 37, 38–47, 130). Завданням спільної сільськогосподарської політики є контроль та обмеження сільськогосподарської продукції і забезпечення сільськогосподарським виробникам відповідного рівня доходу.

У рамках спільного ринку встановлено спільне мито і торгову політику щодо третіх країн.

Основними інструментами охорони сільськогосподарських ринків є утримання доволі високих цін на сільськогосподарську продукцію порівняно зі світовими через використання мит, інтервенційних закупок, доплати до експорту, обмеження виробництва окремих товарів (наприклад цукру, молока, зерна); різні доплати сільськогосподарським виробникам (від гектара зернових, штук тварин); кредити та дотації до засобів виробництва; консультації, навчання, боротьба зі шкідниками та хворобами.

Трьома основними положеннями спільної сільськогосподарської політики є положення спільного ринку; принципи преференції Союзу – перевага для збуту на ринку Союзу продуктів, вироблених на його території; принципи фінансової солідарності.

Для фінансування сільського господарства слугує Європейський фонд сільськогосподарської орієнтації та гарантування (FEOGA).<sup>105</sup>

З метою охорони своїх виробників від конкуренції ззовні Європейського Союзу вживаються дієві інструменти: вирівнювальні оплати, мита, експортні доплати, контингенти та сертифікати.

Вирівнювальні доплати підвищують ціну товару до обов'язкової ціни в ЄС. Можуть бути застосовані і додаткові вирівнювальні оплати (в надзвичайних випадках, коли звичайних вирівнювальних оплат не вистачає для імпортованого продукту до рівня в ЄС та при загрозі стабільності спільному ринкові). Від 1995 р. вирівнювальні оплати були тарифіковані (змінені на митний еквівалент) згідно з Порозумінням про сільське господарство, під час Уругвайського раунду ГАТТ.<sup>106</sup> В угоді про WTO, однак, було передбачено охоронне застереження (Special Safeguard – SSG), що має на меті забезпечення мінімального рівня охорони ринку в разі значних падінь цін на світових ринках чи великого зростання імпорту.

---

<sup>105</sup> <http://www.cie.gov.pl>.

<sup>106</sup> Unia Europejska. Integracja Polski z UE. Praca zbior./ Pod red. E.Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E.Synowiec.– Warszawa: IkiCHZ, 1996.– S. 94.

У 1992 р. країни Європейського Союзу прийняли пропозицію реформи спільної сільськогосподарської політики під назвою „План Мак Шаррі”, спрямовану на зниження субсидій та наближення цін Євросоюзу до світових. Величина мита коливається між 5 та 25 % залежно від ступеня переробки продукції (як правило, мита вищі за середні на промислові товари).

Продукти, що не виробляються в Союзі або виробляються в недостатній кількості, можуть користуватися пониженою чи нульовою ставкою. На підставі Римського трактату (ст. 238) ЄС може приймати та впроваджувати особливі митні тарифи в торгівлі з цими країнами (на підставі договорів про співробітництво з третіми країнами).

Експортні доплати використовуються, коли ціна продукції ЄС вища від загальносвітової, а різницю між ними отримують сільськогосподарські виробники як рівновагу.

У торгівлі з третіми країнами вимагаються сертифікати як вияв статистичного обліку. Сертифікати визначають величину передбачуваних експортно-імпортних трансакцій у цій галузі (найчастіше 3–6 місяців). Вони видаються регіональними інтервенційними агенціями, але є зобов'язуючими на всій території ЄС.

В окремих випадках (імпорт деяких вразливих сільськогосподарських товарів) вимагається імпортна ліцензія. Імпортною ліцензією окреслюються розмір допустимого ввезення до ЄС, мінімальна імпортна ціна, обсяг реалізації трансакції.

Торгова політика ЄС у галузі сільськогосподарського ринку є важливим інструментом охорони європейського простору. В результаті нової міжнародної ситуації інструменти охорони сільськогосподарського ринку стають усе ліберальнішими.

*Розділ VI*  
**ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ  
ЩОДО ІНШИХ КРАЇН**

Зовнішні відносини спираються на систему регулювань, що складається з договірних положень і угод із третіми країнами, групами країн і міжнародними організаціями. Найважливішими елементами зовнішніх відносин Співтовариства є спільна торговельна політика і політика співпраці.

Метою політики співпраці є створення в Європі широкої зони вільної торгівлі, підготовка визначених країн до майбутнього членства у Союзі, застосування преференцій у сфері розвитку політики стосовно середземноморських країн і країн Африки та Карибсько-Тихоокеанського регіону. Інструментом політики співпраці є укладання договорів про співпрацю, що є виключно прерогативою Співтовариства, яке діє тут, у торговельній політиці, як самостійний суб'єкт міжнародного права.

Межа між угодою про співпрацю та угодою про торгівлю з точки зору змісту часто є малопомітною. Угоди про співпрацю визначають привілейовані стосунки між ЄС і третіми країнами.

Політика співпраці Європейської спільноти регіонально диференційована. Напрями торговельної політики ЄС показано в табл. 6.1.

Серед угод можна виділити такі їх типи:

1) типові угоди про співпрацю з Грецією (1961 р., з 1981 р. – член ЄС), Туреччиною (1963), Мальтою (1970) і Кіпром (1972);

2) угоди-наступниці конвенції в Яунде (конвенція в Ломе – 1975, 1983, 1985, 1989), укладені з країнами Африки, Карибсько-Тихоокеанського регіону, а також угоди з країнами Магрибу і Машреку 1976 і 1977 рр. (так звана розвинута співпраця);

3) угоди про Європейський господарський простір із країнами ЄАВТ;

4) європейські угоди, підписані від 1991 р. з країнами Центральної і Східної Європи.

Важливими у зовнішній політиці Спільноти є відносини з індустріальними країнами.

Таблиця 6.1

## Ієрархія торгових відносин Європейського Союзу

Країни	Форма відносин	Умови	Відсоткова частка в зовнішній торгівлі ЄС <sup>1</sup>	Населення (у млн)
ЄАВТ	Зона вільної торгівлі	MR	25	32,6
Середземноморські країни	Змішана <sup>2</sup>	AMR	10	315
АКТ <sup>3</sup>	Односторонні спеціальні преференції <sup>4</sup>	AM	4	400
Інші країни, що розвиваються	Загальна система преференцій (митних)	MQ <sup>5</sup>	18	3200
США, Японія, інші країни ОЕСР	Режим найбільшого сприяння	Q	35	430
Центральна і Східна Європа	Асоціація	MQ	8	400

A – охоплює торгівлю сільськогосподарськими товарами, M – промислові товари, R – взаємні уступки (партнери повинні пропонувати уступки для ЄС), Q – імпорт ЄС, контрольований квотами або самообмеженням експорту (voluntary export restraints – VER);

<sup>1</sup>Сума відсоткової долі експорту й імпорту поділена на 2 (1993);

<sup>2</sup> Митний союз, зона вільної торгівлі, взаємні й односторонні митні преференції;

<sup>3</sup>Країни Африки, Карибського басейну і Тихого океану, що підписали конвенцію в Ломе;

<sup>4</sup>Односторонні преференції: ЄС редує (знімає) мита на імпорт від партнера, але не отримує поступок на свій експорт;

Загальна система преференцій стосується всіх країн, що розвиваються, спеціальні преференції – тільки АКТ;

<sup>5</sup>VER на експорт нових індустриальних країн, квоти на текстиль, тарифні квоти.

Джерело: *Wybrane problemy procesów integracyjnych we współczesnej gospodarce światowej*. Praca zbior./ Pod red. E. Oziewicz. – Gdańsk: UG, 1995. – S. 166.

## 6.1. Торговельна політика у відносинах із розвинутими країнами

Торговельна політика Європейського Союзу щодо країн із розвинутою економікою має два головні напрями. Це відносини з європейськими країнами, а також з іншими (США, Японія, Австралія, Канада, ПАР, Нова Зеландія). Країни першої групи мають спільні кордони з ЄС і розташовані у сфері безпосередніх інтересів зовнішньої політики Союзу. Через близькість і значні розміри ринків їх значення для господарства Союзу дуже велике. Практично усі сусідні західноєвропейські країни є членами ЄАВТ, яка залишається зоною вільної торгівлі від 1967 р. Від початку укладення договору ЄАВТ обмежувалися ліквідацією мит, кількісних обмежень і відміною неторговельних бар'єрів. Не було метою створення спільного зовнішнього митного тарифу. Не було спільної економічної політики.<sup>107</sup>

Велика залежність у взаємній торгівлі віддавна створювала значні проблеми, оскільки стосунки між ЄАВТ і ЄС важливі, а взаємна торгівля між країнами ЄАВТ має для них, другорядне значення (до входження в ЄС скандинавських країн значення торгівлі у межах ЄАВТ було значно більшим). Велику роль в експорті до ЄС відіграють нафта і газ (з Норвегії), а також товари з високим ступенем обробки.

Спроби зміцнення відносин між Європейськими Співтовариствами та ЄАВТ відомі від початку 60-х років. Це були двосторонні угоди, а потім на межі 60-х–70-х років, зі вступом Великої Британії і Данії до ЄЕС, вирішено розпочати розмови з іншими країнами ЄАВТ про регулювання з ними торговельних відносин. Підписано угоди, згідно з якими країни зобов'язувалися не впроваджувати в торгівлі нові імпортні мита, а також встановлювали порядок зняття митних бар'єрів на більшість промислових товарів. Зниження ставок повинно було б відбуватися поступово аж до утворення зони вільної торгівлі в 1977 р., а у відношенні Ісландії – в 1980 р. З липня 1977 р. утворено західноєвропейську зону вільної торгівлі. Кількісні обмеження ліквідовано в 1973, а “добровільне” обмеження експорту відмінено в 1975 р. Стосовно вразливих груп товарів з боку ЄЕС було встановлено період скорочення митних ставок до 1980 р. Країни ЄАВТ у свою чергу також визначили товари, що є вразливими в імпорті з ЄЕС.<sup>108</sup>

Що стосується сільськогосподарських товарів, то тільки на деякі з них було знято мита і збережено, як і раніше, вирівнювальні оплати.

---

<sup>107</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 190.

<sup>108</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko.– Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999.– S. 30.

На межі 70-х–80-х рр. погіршилася економічна ситуація, що заважало розширенню взаємної співпраці Європейських Співтовариств із країнами ЄАВТ. Ситуація змінилася в 1984 р., коли на зустрічі цих двох угруповань у Люксембурзі були визначені довготривалі цілі співпраці. З цього моменту конференції відбувалися більш-менш регулярно. Це був початок ініціативи щодо утворення Європейського господарського простору, серед джерел якого були також програми створення єдиного внутрішнього ринку (1985 р.) і запровадження спільного європейського акту (1987 р.). Постає потреба нового етапу і рівня інтеграції, утворення повного економічного союзу.

В цих умовах у січні 1989 р. на засіданні Європейського Парламенту Жаком Делором була озвучена пропозиція Співтовариств, спрямована до країн ЄАВТ, щодо надання більш інституційного характеру господарській співпраці шляхом створення простору для спільного управління й участі в спільному ринку цих держав на засадах, подібних як для країн ЄЕС. Разом із тим залишилася можливість збереження повної незалежності і політичного нейтралітету.

Формальні переговори тривали з червня 1990 р., і 2 травня 1992 р. було укладено договір про створення ЄГП між Європейськими Співтовариствами (включно з Європейською асоціацією вугілля і сталі) та Європейською асоціацією вільної торгівлі. Договір вступив у дію 1 січня 1994 р. За результатами референдуму 1992 р. Швейцарія вийшла з договору.

Договір про ЄГП містить так звані “чотири свободи” спільного ринку, які окреслюють систему контролю умов конкуренції, але натомість не включає спільної політики щодо третіх країн і не охоплює спільної сільськогосподарської політики, політики щодо рибальства, транспорту і податків.<sup>109</sup> Країни ЄГП зберігають автономію у веденні торгової політики у відносинах із третіми країнами і для цього, як і раніше, існує прикордонний контроль між країнами ЄАВТ і Європейським Союзом. Збережені у взаємній торгівлі також правила щодо походження товарів.

Зараз ЄГП як перехідний етап до повного членства країн ЄАВТ у Європейському Союзі уже виконав свою головну функцію. Поза Союзом залишилися Ісландія, Норвегія і Ліхтенштейн, для яких розширення ЄС не є стратегічною проблемою.

Торговельні відносини з іншими країнами високого рівня розвитку Європейський Союз здійснює на підставі принципу найбільшого сприяння ГАТТ.

До цієї групи країн належать Сполучені Штати, Японія, Канада, Австралія, Нова Зеландія і ПАР. Найбільше значення для ЄС мають США і Японія. США є найважливішим зовнішнім партнером Співтовариств (див. табл. 6.2)

---

<sup>109</sup> Rymarczyk J.: *Protekcjonistyczne i liberalne tendencje w polityce handlowej Wspólnoty Europejskiej*. – Wrocław: AE, 1996. – S. 102.



Таблиця 6.2

**Значення взаємної торгівлі між США і країнами-членами ЄС\* у 1958–1994 рр. (%)**

Частка	Роки							
	1958	1970	1976	1981	1986	1989	1992	1994
США в експорті країн ЄС	22,2	18,0	12,1	14,5	22,0	18,9	16,8	17,7
США в імпорті країн ЄС	25,8	21,7	17,4	17,2	16,9	18,7	17,7	17,3
ЄС в експорті США	16,0	19,5	22,3	22,4	24,8	25,5	22,7	23,0
ЄС в імпорті США	15,0	16,5	14,8	15,9	20,6	19,5	17,6	18,1

\* 1958 р. – ЄЕС(6); з 1973 р. – ЄЕС(9); з 1981 р. – ЄЕС(10); з 1986 р. – ЄЕС(12); з 1991 р. – ЄС.

Торговельні відносини зі Сполученими Штатами можна окреслити як постійно складні через відносне зростання зовнішніх тарифів і прийняття спільної сільськогосподарської політики. Дуже напружені відносини були у 70 і 80-х роках (період протекціонізму). 90-ті роки уже характеризувалися наступом епохи лібералізації і глобалізації з усіма наслідками. Власне, Римський договір був оскаржений Сполученими Штатами як такий, що суперечить статті XXIV ГАТТ. Очевидно, що у сфері інтересів США були не тільки тарифи і сільськогосподарська політика, але також заморські території. Це суперечило цілям стратегічної політики США з точки зору так званої доктрини Монро. Пізніше Сполучені Штати змінили свою позицію і взяли участь в ОЕСР (1960), визнали умови Співтовариств після раунду Діллона ГАТТ (1961). Це, однак, не завадило проведенню наступних “торгових війн” між США та ЄС (від “курячої війни” на початку 60-х до “бананової” в минулому десятилітті). Формальним проявом нової концепції “поділу світу” було визнання Сполученими Штатами трилатеральної моделі, де Європа відігравала одну з ключових ролей.\* Компромісу було досягнуто також на Токійському раунді ГАТТ (1979) і, як наслідок, – нова редукація мит на промислові товари в імпорті розвинутих країн пересічно на 35–38 %.<sup>110</sup> На агроринку настало тимчасове затишшя у зв’язку з переорієнтацією США на експорт продуктів харчування і сировини до Радянського

\* У 1973 р. була створена Тристороння комісія, що об’єднувала політиків, представників бізнесу, науки і взагалі впливових осіб зі сторін США, Західної Європи та Японії.

<sup>110</sup> Baliński P. Stosunki gospodarcze Unia Europejska – Stany Zjednoczone // Biuletyn europejski 1997 / Pod red. Bogumiły Muchy-Leszko. – Lublin: Wyd. UMCS, 1998. – S. 154.

Союзу. Однак торгівля сільськогосподарськими товарами не була до кінця впорядкована і в 1981–1983 рр. це спричинило новий витік трансатлантичної напруженості. При цьому Штати все більше втрачали властиві їм переваги в політичних відносинах, що відобразилося на торговельних стосунках. США продовжували наполягати на лібералізації торгівлі сільгосппродукцією, де мали очевидні переваги, а також на вирішенні проблеми вільної торгівлі послугами. У зв'язку із тривалим вирішенням цих проблем на рівні ГАТТ на початку 80-х відносини між США та ЄЕС мали чітко виражений білатеральний характер. Серед укладених тоді угод виділимо такі, що стосувалися<sup>111</sup>:

- імпорту американських вин (липень, 1983);
- доступу до місць риболовлі (листопад, 1984);
- середземноморських преференцій і торгівлі цитрусовими (лютий, 1987);
- експорту мучних виробів та макаронів на американський ринок (вересень, 1987).

У 1988 р. США прийняли застереження Супер-301 договору про торгівлю та конкуренцію (Omnibus Trade and Competitiveness Act), яке передбачало можливості застосування заходів одностороннього характеру – підвищення мит на імпорт із країн, що порушують засади порядної торгівлі.<sup>112</sup> Це застереження викликало серію протестів із боку Співтовариств і діяло до 1990 р.

Зовсім інша ситуація склалася від початку 90-х років, коли ЄС узяв під свою опіку чергову пару десятків європейських держав і створив єдиний ринок, який значно переважав ринок Сполучених Штатів. Головну роль відігравали умови, прийняті на Уругвайському раунді ГАТТ, утворення ВТО, створення НАФТА, ЄП, підписання Трансатлантичної хартії та нової трансатлантичної програми. Передбачалося створення також сфери вільного ринку обох Америк<sup>113</sup>.

Незважаючи на помітні ініціативи з обох боків, включно з підписанням у 1990 р. Трансатлантичної хартії, що передбачала проведення періодичних політичних та економічних переговорів на вищому рівні, продовжувалося “гліюче” протистояння.<sup>114</sup> Непорозуміння зі сторони ЄС викликала також торгівля

---

<sup>111</sup> Там само. – С. 156.

<sup>112</sup> Lubbe A. Dominacja i współzależność. Ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana. – Warszawa, 1994. – S. 196.

<sup>113</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko. – Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999. – S. 144.

<sup>114</sup> Ciamaga L., Latosiek E. i in. Unia Europejska. Podręcznik akademicki. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 429.

металопродуктами, які раніше було владножено підписанням у 1982 р. Загальної угоди про сталь, котру було продовжено потім до 1989 р. Після завершення періоду дії угоди Штати обклали тимчасовими компенсаційними й антидемпінговими митами імпорту сталі серед інших також і з країн-засновників Співтовариств. Зі сторони ЄС також були обмеження в імпорті металопродуктів через “добровільне” часткове обмеження експорту чи впровадження мінімальних цін<sup>115</sup>. Теперішня ситуація теж не є набагато кращою, оскільки США намагаються обмежити виробництво металу і регулювати в цьому напрямі міжнародну торгівлю.

Серед прогресивних кроків у відносинах між ЄС та США – підписання 3 грудня 1995 р. “Нової трансатлантичної програми”, головними положеннями якої було посилення співробітництва на користь<sup>116</sup>:

- прямування до стабільності й добробуту в Європі шляхом підтримки господарських реформ у країнах Центральної і Східної Європи, продовження мирного процесу на Близькому Сході, забезпечення миру в Югославії;
- протидії тероризму, організованій злочинності, торгівлі наркотиками та іншим загрозам для здоров'я людей і навколишнього середовища;
- розвитку світової торгівлі і господарських відносин;
- інтенсифікації контактів між представниками бізнесу, науки та інших суспільних груп.

Програма, проте, не містила жодного конкретного положення, яке б стосувалося економічного співробітництва і загалом мала декларативний характер за винятком того, що було передбачено підготовку спільного рапорту на тему можливості зменшення і зняття бар'єрів у взаємній торгівлі. Такий же пропагандистський характер мали й поширені в 90-х роках заяви про утворення трансатлантичної зони вільної торгівлі.

Окрім згаданого вже застереження Супер-301, з боку США були прийняті також екстериторіальні акти проти інвестування на Кубі, в Ірані і Лівії (“Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act of 1996”, “Iran and Libia Act 1996”). Європейські країни протестували проти того, наприклад, що, інвестуючи у нафтогазовий сектор Ірану чи Лівії за рік понад 40 млн дол., мали наражатися на американські санкції.

У підсумку можна стверджувати, що у 90-х, після завершення Уругвайського раунду ГАТТ, європейсько-американські стосунки повернулися до ліберальних засад. Водночас у порівнянні із ліберальним

---

<sup>115</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk. – Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997. – S. 201.

<sup>116</sup> „Rzeczpospolita”, 04.12.95.

періодом 60-х років відзначають набагато чіткіше виражену тенденцію до регіоналізації торгівлі<sup>117</sup>.

Торговельні відносини Європейського Союзу з Японією відзначаються зростанням товарообороту й інвестицій. Зараз дуже помітна японська експансія, проти якої ЄС застосовує різні нетарифні бар'єри. Застосовано чисельні антидемпінгові мита, “добровільне” обмеження експорту та ін. Японія теж застосовує протекціонізм у сільському господарстві, головним чином дотації, обмеження імпорту<sup>118</sup>.

У 60-х та на початку 70-х років співробітництво ЄС з Японією базувалося на секторних угодах і відзначалося циклічними кризами, пов'язаними з експансивною політикою Японії та двосторонніми охоронними заходами. У другій половині 70-х років ЄЕС збільшило тиск на Японію з метою подолання бар'єрів у доступі до її ринку. В 1978 р. Радою Міністрів ЄС було ухвалено відповідну декларацію стосовно експортної стратегії Співтовариства на японський ринок та обмеження японського експорту на ринок ЄС<sup>119</sup>. У 1983 р. ЄЕС застосовує засоби нагляду над імпортом певних електротехнічних та електронних продуктів з Японії. Кількісні обмеження відтоді застосовувалися і щороку переглядалися в сторону збільшення до 1992 р.<sup>120</sup>

Зростанню японського експорту сприяла девальвація ієни в середині 80-х років, що спричинило суттєвий зовнішньоторговельний дефіцит у торгівлі ЄЕС з Японією, який у 1991 р. досягнув рекордної позначки у 30 млрд єкю<sup>121</sup>.

У 90-х роках проявилось помітне зближення між ЄС з Японією. Європейські Співтовариства відмінили більшість кількісних обмежень у торгівлі з Японією. У 1991 р. було досягнуто порозуміння стосовно постачання японських транспортних засобів на ринок ЄС. Того ж року прийнято спільну декларацію, що окреслила рамки співробітництва між Японією та ЄС. Ця декларація була за своєю суттю подібна до згаданої вище Трансатлантичної Хартії та мала надати європейсько-японським

---

<sup>117</sup> Baliński P. Stosunki gospodarcze Unia Europejska – Stany Zjednoczone // Biuletyn europejski 1997 / Pod red. Bogumiły Muchy-Leszko. – Lublin: Wyd. UMCS, 1998. – S. 162.

<sup>118</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk. – Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997. – S. 202.

<sup>119</sup> Bossak J., Kawecka-Wyrzykowska E., Tomala M. Stany Zjednoczone, EWG, Japonia – współpraca i rywalizacja. – Warszawa: PWE, 1988. – S. 181.

<sup>120</sup> Ciamaga L., Latosiek E. i in. Unia Europejska. Podręcznik akademicki. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 432.

<sup>121</sup> Trade Policy Review, GATT. – Geneva, 1993. – P. 107.

стосункам вагомості, порівняної до трансатлантичних стосунків<sup>122</sup>. На ґрунті декларації у 1993 р. утворено Європейсько-японський діалог на тему політики і промислового співробітництва (EU – Japan Industrial Policy and Industrial Cooperation Dialogue) для забезпечення регулярних двосторонніх координаційних контактів.

Від 1994 р. (завершення Уругвайського раунду ГАТТ) принаймні теоретично вирішено питання охоронних застережень, хоча ще не знято питання охорони власних “вразливих” секторів (виробництво текстилю, автомобілей і електротехнічних виробів).

## **6.2. Торговельна політика Європейського Союзу щодо країн Середземномор’я, Африки, Карибсько-Тихоокеанського регіону, Латинської Америки та Азії**

Серед інших напрямів торговельної політики Співтовариств потрібно передусім відзначити відносини з країнами Середземномор’я, а також відносини з країнами Африки та Карибсько-Тихоокеанського регіону.

Причини зацікавленості ЄС цим регіоном можна поділити на<sup>123</sup>:

1) економічні – бажання до розширення ринків збуту, забезпечення собі надходження дешевих ресурсів і робочої сили;

2) політичні – прагнення до розширення сфери впливу, а також те, що регіон є потенційним джерелом загрози для стабільності і добробуту в Європі;

Для середземноморських країн регулювання економічних відносин з ЄС також було корисним, оскільки таким чином вони могли розраховувати на стабільні доходи від експорту. Міграція робочої сили також зменшує безробіття – і це є додатковим джерелом доходів цих країн та дає можливість підвищити кваліфікацію робочої сили.

Середземноморська політика Європейського Союзу має довгу традицію, йде від початку створення ЄАВС і ЄЕС як політика у відношенні до країн, залежних від країн-членів і близьких географічно. Предметом середземноморської політики є країни Магрибу (Алжир, Туніс, Марокко), і Машреку (Єгипет, Сирія, Йорданія, Ліван). Відносини з Туреччиною, Мальтою й Кіпром розвиваються досить динамічно в напрямі вступу цих країн до ЄС. У 1960–1970-х рр. настало значне поживлення співпраці, підставами для якої були угоди про лібералізацію торгівлі (за винятком вразливих товарів). Із 1972 р.

---

<sup>122</sup> Baliński P. Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Japonią i krajami azjatyckimi // Biuletyn europejski 1997./Pod red. Bogumiły Muchy-Leszko.– Lublin: Wyd. UMCS, 1998.– S. 222.

<sup>123</sup> Wspólnoty Europejskie.– Warszawa: DCiCHZ, 1995. – Biuletyn. – № 11. – S. 13 i nast.

прийнято спільну стратегію середземноморської політики Співтовариств<sup>124</sup>.

Розвиток відносин у цьому регіоні відбувався в напрямі підписання угод про кооперацію і співпрацю, а з Ізраїлем – також угоди про вільну торгівлю. В результаті середземноморської політики експорт більшості товарів промислових країн регіону мають безмитний доступ до ринку ЄС. Сільськогосподарський експорт відбувається на основі певного скорочення тарифних обмежень. Це полегшення надане в більшості на односторонніх засадах. Середземноморські країни підтримуються також технічною, інвестиційною і фінансовою допомогою. У 1976–1977-х рр. із цими країнами було підписано рамкові двосторонні угоди про співпрацю (на невизначений час).

Після вступу до ЄС Греції, Іспанії і Португалії до середземноморської політики були запроваджені певні зміни, що стосуються торгівлі сільськогосподарськими товарами.

У 90-х роках, згідно з “ною середземноморською політикою”, Європейський Союз прагнув до створення середземноморської економічної зони<sup>125</sup>. В результаті цього у 1995 р. було підписано договір про співпрацю з Ізраїлем. Підписана цього року Барселонська конвенція започаткувала нове євросередземноморське партнерство задля зміцнення політичної стабільності та демократії у регіоні, створення євросередземноморської зони вільної торгівлі, співробітництва у сфері культури та освіти.

Від травня 2004 р. Мальта й Кіпр (необ’єднаний) стануть членами ЄС, унаслідок чого будуть виключені з орбіти середземноморської політики Співтовариств.

У розвитку відносин із країнами Африки, Карибсько-Тихоокеанського регіону (АКТ) домінують відносини співпраці із залежними від країн-учасниць ЄС заморськими країнами і територіями.

Відносини колишніх колоній і метрополій були врегульовані конвенцією, підписаною в Яунде (1963, 1969 рр.), та від 1975 р. – у Ломе<sup>126</sup>.

Головним елементом відносин між ЄС і країнами АКТ є митні преференції та допомога у розвитку<sup>127</sup>.

---

<sup>124</sup> Wspólnota europejska. Praca zbior./Pod red. K. Michałowskiej-Gorywody.– Warszawa: SGH, 1995. – S. 210.

<sup>125</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko. – Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999. – S. 81.

<sup>126</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko.– Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999.– S. 94–95.

Існуюча система охоплює майже всі країни на південь від Сахари, а також кілька дуже малих країн, розташованих переважно на території Карибського басейну.

Починаючи з 60-х років, коли ці країни здобули незалежність, співпраця відбувалася на засадах членів товариства, підставою для чого були конвенції в Яунде (Камерун), які діяли в 1964–1969 і 1971–1975 рр. Згідно з цими конвенціями, країни Співтовариства зобов'язувалися до поступові ліквідації мит на африканські товари, натомість країни товариства лібералізували митні бар'єри й інші обмеження на товари, імпортовані з ЄС. Співтовариство також надавало фінансову і технічну допомогу (без відшкодування, позички на вигідних умовах) на розвиток інвестицій і диверсифікацію сільськогосподарського виробництва та добувної промисловості. Створено також спільні інституції регулювання взаємовигідної співпраці.

У 70-х роках, після сировинної та енергетичної кризи, співпраця з країнами, що розвиваються, велася інтенсивніше і розширювалася. До цього привела також концепція нового міжнародного економічного порядку. В цей час відпрацьовані нові інституційні рамки господарських відносин Співтовариства з країнами, що розвиваються, які в переговорах виступали як єдина група країн Африки і Карибсько-Тихоокеанського регіону.

У 1975 р., після вичерпання конвенції в Яунде, підписано конвенцію в Ломе (Того), котра була найбільш розвинутою підставою інституційної співпраці цих груп країн.

Стосунки ЄС із країнами АКТ регулювалися конвенціями, чотири з яких були підписані в Ломе. Перша Конвенція підписана 1 квітня 1976 р. Вона розширювала межі співпраці обох сторін і регулювала такі питання: доступ товарів АКТ до ЄС, утворення системи стабілізації доходів з експорту деяких сировинних товарів сільськогосподарського походження (так звана система Stabex), розширення промислової, технічної і фінансової співпраці. Цю конвенцію підписали 46 країн АКТ. Важливим результатом її роботи було звільнення від мит і кількісних обмежень 99,2 % імпортованих з АКТ до ЄС товарів. Європейські країни гарантували отримання доходів з експорту в разі стихійного лиха чи обвалу цін в даній країні. Спочатку до системи Stabex входило 29 товарів, а потім – 34. Була також визначена фінансова допомога країнам АКТ у розмірі 3390 млн екю, яка спрямовувалася на поліпшення структури сільського господарства, технічної співпраці, розвиток малих і

---

<sup>127</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk. – Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997. – S. 183.

середніх підприємств, інтенсифікація регіональної та міжнародної співпраці.

II Конвенція підписана в жовтні 1978 р. і набула чинності 1 січня 1980 р. Ця конвенція підтвердила всі положення I Конвенції і внесла нові. Так, уже 99,5 % експорту АКТ мали доступ до ринку ЄС, розширені уступки на сільськогосподарські товари, розширено радіус дії системи Stabex, а фонд стабілізації підвищено до 550 млн екю. Згідно з постановами II Конвенції, створено систему стабілізації впливів з експорту деяких мінералів, так звану Minex, якою охоплено такі сировинні ресурси: мідь, фосфор, магній, боксити, алюміній і цинк. ЄС зобов'язувався збільшити фінансову і технічну допомогу країнам АКТ, яка призначалася для розвитку геологічних досліджень і гірничодобувної промисловості. Фінансова допомога могла бути збільшена до 5427 млн екю.

Незважаючи на те, що II Конвенція розширювала преференції країнам АКТ у торгівлі з ЄС, вона, однак, не виправдала їх довіру. III Конвенція запровадила нові сфери співпраці: охорона навколишнього середовища, рибальство, мореплавання, сільське господарство і підвищення самодостатності країн АКТ у продукції тваринництва, розвиток послуг (переважно туризм).

IV Конвенція в Ломе, підписана в грудні 1989 р. (набрала чинності 1 вересня 1991 р.), відрізнялася не тільки зміною характеру допомоги, але й також збільшенням терміну її дії з 5 до 10 років. Фінансовий протокол у момент підписання IV Конвенції мав діяти протягом перших 5 років. Конвенція охоплює такі сфери співпраці:

- охорона природного середовища, допомога розвитку господарства;
- співпраця в сільському господарстві;
- промисловість і послуги (транспорт і телекомунікації, туризм);
- соціальна і культурна співпраця;
- інші види співпраці, такі як допомога при різних епідеміях, стихійних лихах і т.д.

У 1995 р. до тексту конвенції 1989 р. було включено додаток, у якому спрецизовано фінансові умови співробітництва, модель якого загалом було збережено подібно до зразка 70-80 років. До 2000 р. із системи пільг мали користати 47 країн Африки, 15 країн Карибського басейну та 8 країн Тихоокеанського регіону<sup>128</sup>.

Конвенції від 1975, 1979, 1984, 1989 рр., підписані в Ломе, однак, не дали очікуваних результатів. Проте вони все ж були проявом

---

<sup>128</sup> Mucha-Leszko B. Rozwój współpracy Unii Europejskiej z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku // Biuletyn europejski 1997 / Pod red. Bogumiły Muchy-Leszko. – Lublin: Wyd. UMCS, 1998. – S. 122.



розширення господарських відносин між Співтовариствами і країнами, що розвиваються.

У 1996 р. Єврокомісія представила пропозиції співробітництва після 2000 р., так звану Зелenu книгу (Green Paper), де закладено опції нової торговельної угоди<sup>129</sup>:

- дотримання колишніх умов (без принципу взаємності для ЄС);
- застосування загальної системи преференцій на білатеральних чи мультилатеральних умовах;
- застосування принципу взаємності у доступі до ринків на основі положень СОТ або на диференційованих умовах (угоди з окремими групами чи окремими країнами АКТ).

В інтересах ЄС, однак, потрібно було поділити країни АКТ на географічні групи та якомога послідовніше дотримуватися принципів СОТ. Фактично можна констатувати певну кризу в розвитку відносин із країнами АКТ, шляхом до подолання якої було укладення у 2000 р. Котонуйської угоди про партнерство, котра замінила Ломейські конвенції.

Нову угоду про співробітництво було підписано в Котону (Бенін) 23 червня 2000 р. Як мету подальшого співробітництва задекларовано економічний розвиток країн АКТ, створення нових місць праці, підтримку соціального розвитку, торгівлю, регіональні й субрегіональні інтеграційні процеси та ін.

Велику увагу приділено питанню міграції. Передбачено рівні з місцевими громадянами країн договору права легальним мігрантам з інших держав цієї групи.

Створено нові органи міждержавної координації: Раду міністрів, Комітет послів, Парламентські збори, а також паритетний Комітет міністрів торгівлі (для координації торгівлі) та Форум приватних підприємців ЄС-АКТ.

ЄС вдалося провести тезу про поділ: країни АКТ було поділено на континентальні та острівні із запроTOCOLьованою специфікою їх положення.

Інституційне співробітництво ЄС із країнами Латинської Америки значною мірою базується на засадах декларації, підписаної у 1990 р. Співтовариствами та групою Ріо. Ще раніше, починаючи від 70-х років, ЄС підтримують інтенсивні відносини з латиноамериканськими країнами на основі торговельних угод та порозумінь. У 1984 р. започатковано конструктивний політичний процес Сан Хосе з Нікарагуа, Сальвадором, Гондурасом, Гватемалою і Коста Рікою, а також Мексикою, Венесуелою, Колумбією та Панамою як членами групи Контадора. Цей процес згодом переріс у контакти із групою Ріо, які від 1990 р. підтримуються

---

<sup>129</sup> Там само. – С. 145.

\* Договір укладено 1 березня 2000 р. на 20 років.

практично з усіма країнами Латинської Америки на щорічних зустрічах міністрів.

У 90-х роках політика ЄС щодо латиноамериканських країн підлягала значній диференціації, що пов'язано з інтенсифікацією регіональних інтеграційних процесів у цьому регіоні. Виділилися декілька першорядних партнерів ЄС – Мексика, група Меркосур (Mercado Comun del Sur, Mercosur, куди входять Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай) та Чилі – економічні лідери регіону. З цими країнами та угрупованнями ЄС уклав угоди про підготовку лібералізації торгівлі (з Меркосур – у 1995 р., із Чилі – у 1996, а з Мексикою – в 1997 р.). Відпрацьовано також порозуміння про вільну торгівлю з Мексикою). Куба, як і Домініканська Республіка, поступово включається в групу країн, охоплених положеннями конвенції в Ломе (АКТ). Єврокомісія вже відкрила у Гавані своє представництво (березень, 2003). Відносини із центральноамериканськими країнами не мають специфічного характеру, а стосунки із країнами Андського пакту концентруються головним чином на проблематиці, що пов'язана з наркотиками<sup>130</sup>.

У червні 1999 р. в Ріо-де-Жанейро відбулася зустріч шефів країн та урядів ЄС, Латинської Америки та Карибського регіону, на якій висунуто концепцію “стратегічного партнерства” й інтенсивного співробітництва у міжнародній та міжрегіональній площинах.

Щодо співробітництва з азіатськими країнами (окрім Японії), то воно почало виразно оформлюватися вже у 90-х роках. Після 1994 р. відпрацьовано документи, що окреслюють характер співробітництва з найважливішими партнерами: Китаєм, Індією, Південною Кореєю та дев'ятьма країнами-учасницями ASEAN (Association of Southeast Asian Nations). ЄС бере участь, наприклад, у таких проектах, як ASEAN Regional Forum та KEDO (Korean Peninsula Energy Development) – у постаті Євратому. Від 1996 р. триває процес ASEM (Asia Europe Meeting), у рамках якого відбуваються щодвохрічні європейсько-азіатські зустрічі та проміжні наради на рівні міністрів та урядовців. Цей процес охоплює з азіатського боку блок ASEAN, а також Китай, Японію та Південну Корею.

Після азіатської фінансової кризи кінця 90-х рр. посилилося співробітництво у напрямі сприяння фінансовій реструктуризації. Відтоді ЄС відіграє головну роль у довірчому фонді ASEM (у постаті EFEX – European Network of Financial Expertise)<sup>131</sup>.

---

<sup>130</sup> Diedrich Udo. Polityka wobec Ameryki Łacińskiej / Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. – Gliwice: „Wokół nas”, 2002. – S. 261.

<sup>131</sup> Algeri Franco. Polityka wobec Ameryki Łacińskiej / Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. – Gliwice: „Wokół nas”, 2002. – S. 268.

### 6.3. Торговельна політика у відносинах із країнами Центральної та Східної Європи

В історії політики європейських спільнот щодо країн Центральної та Східної Європи чітко виділяються два періоди – за часів РЕВ і сучасний. Сучасний період є фактично дорогою до Європейського Союзу, котрою йдуть (або прагнуть іти) країни субрегіону. У ст. 237 Римського договору вказано, що “будь-яка країна може прагнути до членства у Спільнотах”.

Специфіка у трактуванні країн регіону як партнерів ЄЕС з’явилася вже від 1962 р., коли Рада Міністрів прийняла програму заходів у сфері торговельної політики. Тоді було окреслено групи країн з огляду на відношення до ГАТТ. Країни просоціалістичної орієнтації віднесені до таких, які не є членами Угоди і не керуються її засадами. Іншим чинником, котрий обмежував лібералізацію у відносинах ЄЕС із країнами регіону, було тривале невизнання Спільноти організацією РЕВ. Часткове зближення простежується на переломі 1960-х і 1970-х років (пропозиція двосторонніх торговельних угод). Від середини 1970-х років знову зростає рестрикційність політики ЄЕС щодо країн РЕВ. Серед угод, укладених державами регіону зі Спільнотою, – секторні угоди, спрямовані на обмеження експорту. Наприклад, Польща мала окремі угоди з ЄЕС щодо торгівлі продукцією текстильної промисловості та металургії.

Період бездоговірних відносин закінчився у 1988 р., коли 25 червня було підписано спільну Декларацію про нормалізацію відносин, яка відкрила дорогу до підписання широкого спектра двосторонніх угод між окремими країнами Центрально-Східної Європи та Європейською Спільнотою.<sup>132</sup> Це стало можливим, коли в 1986 р. Михайло Горбачов ініціював дозвіл на незалежні відносини країн РЕВ з ЄЕС.<sup>133</sup>

Перші угоди про торгівлю й економічне співробітництво з метою поступового скасування кількісних обмежень в імпорті промислових продуктів, урегулювання імпорту продукції сільського господарства і зниження митних бар’єрів із країнами ЦЄС було укладено вже в 1990 р. Із країнами, котрі продемонстрували найбільший прогрес у системній перебудові господарства, переговори про розширення співробітництва розпочато ще в кінці 1989 р. А незабаром, уже в кінці 1991 р., розпочато процес підписання угод про асоціацію (угоди підписувалися у період від 16.12.1991 до 10.06.1996, найперше з Польщею та Угорщиною, а наприкінці – з країнами Прибалтики і Словенією). Впровадження в життя перехідних угод відбувалося впродовж 1993–

---

<sup>132</sup> Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi.– Warszawa: IKiCHZ, 1993.– S. 13.

<sup>133</sup> <http://euro.pap.com.pl/cgi-bin/europap.pl>.

1997 рр. (від 1.03.1993 до 1.01.1997). Через два роки ці угоди було замінено Європейськими угодами (найперше, 1 лютого 1994 р., почали діяти угоди з Польщею та Угорщиною).

Завдяки вдалому початковій поступу в напрямі до Європейського Союзу Польща, Угорщина, Чехія і Словаччина утворили в грудні 1992 р. Центральноевропейську асоціацію вільної торгівлі (СЕФТА) – один із найвагоміших проєктів локальної інтеграції з “європейським” ухилом 1990-х років. 11.09.1992 р. підписано меморандум Вишеградської групи (головною метою якого була координація дій щодо вступу до Спільнот – узгодження календаря і критеріїв інтеграції).

Європейські угоди передбачали комплексне пристосування господарських і правових систем до існуючих у Європейському Союзі. Однією із головних умов виступало утворення зони вільної торгівлі більшістю промислових товарів (за винятком текстилю і виробів, що підпадали під регулювання ЄАВС).<sup>134</sup> Передбачено також часткову і селективну лібералізацію у торгівлі продуктами сільського господарства.

Європейські угоди виявилися найвищою до сьогодні для ЄС формою договорів із третіми країнами. Найважливішими цілями були такі:<sup>135</sup> стимулювання розвитку торгівлі і гармонійних господарських відносин з асоційованими країнами, створення підстав для фінансової та технічної допомоги для країн ЦСЄ, а також відпрацювання форм інтеграції держав регіону із Європейськими Спільнотами в розрізі спільної політики і співробітництва в галузі культури.

Європейські угоди встановлюють перехідні періоди для не надто швидкого, але ґрунтовного пристосування господарських систем, у т.ч. і в галузі міжнародної торгівлі, і поступового розширення зони вільної торгівлі на схід. Для Естонії не було встановлено перехідного періоду, оскільки вона увійшла до зони вільної торгівлі промисловими товарами вже від 1995 р.

Розглянемо процес розвитку торговельної політики на прикладі країн Вишеградської групи, котрі проявили себе найбільш послідовними в інтеграційному поступі. Загальні принципи лібералізації торгівлі промисловими виробами для них однакові. Відмінності стосуються частини товарів, щодо котрих мали бути зняті кількісні обмеження й інші подібні бар'єри.

На час входу в життя перехідних договорів знято нетарифні обмеження за винятком певних продуктів, на які обмеження були зняті

---

<sup>134</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 195.

<sup>135</sup> Unia europejska. Podręcznik akademicki. Praca zbiorowa.– Warszawa: PWN, 1997.– S. 423.

до п'ятого року дії угод. Прийнято, що в торгівлі промисловими товарами повинна діяти умова stand-still. Водночас за країнами Вишеградської групи залишено право на застосування охоронних заходів (хоча й за погодженням обох сторін)<sup>136</sup>: щодо торгівлі сільськогосподарськими продуктами (спільне вирішення негативних явищ на ринку однієї зі сторін з вини іншої сторони); антидемпінгова охорона (що спирається на Антидемпінговий кодекс ГАТТ); охоронні заходи загального характеру (застосовується щоразу, коли імпортований продукт становить загрозу в країні імпортера для продуцентів подібних чи безпосередньо конкурентних товарів); охорона перед надмірним експортом; охорона, що стосується заборон чи обмежень в експорті, імпорті або транзиті товарів (базується на ст. XX і XXI ГАТТ) і застосовується у випадках, обумовлених з точки зору публічної моральності, соціальної політики, суспільної безпеки, інтелектуальної і промислової власності та ін.; щодо протидії негативним явищам у платіжному балансі (спирається на ст. XII ГАТТ); специфічна охоронна стаття, що стосується торгівлі текстилем (у рамках відповідного “текстильного” порозуміння ГАТТ), окреслена у Порозумінні щодо торгівлі текстилем, досягнутому ЄС з країнами Вишеградської групи.

Для країн, які здійснюють системну трансформацію, було надано право на застосування односторонніх охоронних дій.

Велике значення мають охоронні заходи, пов'язані з технічними, санітарними чи екологічними стандартами. Серед них, наприклад, – упроваджена ЄС 7 квітня 1993 р. цілковита заборона на імпорт живих тварин (парнокопитних) і м'яса з цілого регіону Східної Європи, де було вжито відповідних заходів у відповідь,

До кінця 1993 р. еліміновано мита на мінеральну та хімічну сировину (кам'яна сіль, сірка, чорні й кольорові метали, пігментні екстракти, сирі шкіри). Мита на вразливі (з точки зору ЄС) товари (окремі хімікати, фармацевтичні товари, добрива, автомобільні покришки, шкіряні вироби, взуття, скло, кераміка, окремі вироби зі сталі, алюмінію та міді, телевізори, меблі, трактори, автомобілі, електричні лампи, іграшки) мали бути зняті поступово до кінця п'ятого року дії угод, але додаткові протоколи, що були підписані ЄС з державами Вишеградської групи, передбачали відміну мит уже до

---

<sup>136</sup> Umowy o Wolnym Handlu ze Wspólnotami Europejskimi oraz krajami EFTA i CEFTA oraz uzgodnień Rundy Urugwajskiej. Praca zbiorowa / Pod red. G. Kaweckiej-Wyrzykowskiej.– Warszawa: IkiCHZ, 1995.– S. 107.

кінця 1994 р.<sup>137</sup> Дещо довше проходив процес редукції мит на продукцію вугільної та текстильної галузей.

У торгівлі промисловими товарами помітні результати так званої політики асиметрії, завдяки якій, наприклад, Польща збирала мита з товарів ЄС до кінця 1990-х років.

Відомі також деякі суперечки між ЄС та асоційованими державами з приводу преференцій для окремих секторів ринку. Так, Польща домоглася поступок у торгівлі частинами машин, а також отримала право на продовження (на рік, до 1996 р.) митної охорони ринку нафтопродуктів та сталі.

Обсяг лібералізації в торгівлі сільськогосподарськими продуктами набагато менший, ніж у торгівлі промисловими товарами, й охоплює шість товарних груп, які відрізняються видами бар'єрів, їх величиною та ступенем лібералізації. Встановлено базові мита і вирівнювальні оплати, впроваджено п'ятирічні концесії.

У торгівлі сільськогосподарськими продуктами знято кількісні обмеження, але натомість до кінця дії угод не передбачається утворення зони вільної торгівлі і не запроваджено умови stand-still.<sup>138</sup>

Охоронні заходи тут набувають досить чітко виражених форм. Наприклад, у кінці листопада 1997 р. ЄС закрити доступ до ринку Спільнот для польського молока. Від 1.12.1998 р. було уведено ембарго на польські молочні продукти. І лише на початку 1999 р. окремі польські виробники отримали доступ до європейського ринку.<sup>139</sup>

Перехідні періоди для країн “другої хвилі” встановлені на різний період і з часом були скорочені.

В усіх європейських угодах сформульовано, що метою асоційованих країн є повне членство в ЄС. Для країн, що прагнуть до членства в Євросоюзі, створено Білу книгу про проблеми підготовки країн ЦСЄ до інтеграції з Європейським Союзом (прийнята 3 травня 1995 р. та акцептована Європейською Радою на саміті в Каннах 23–24 червня 1995 р.).<sup>140</sup>

Нові можливості для співробітництва відкрилися, коли 16 липня 1997 р. було проголошено програму “Агенда 2000” – Союз сильніший і розширений”, у якій окреслено стратегії посилення Європейського

---

<sup>137</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 197.

<sup>138</sup> Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk.– Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.– S. 198.

<sup>139</sup> <http://euro.pap.com.pl/cgi-bin/europap.pl> 10.

<sup>140</sup> Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi.– Warszawa: IkiCHZ, 1993.– S. 40.

Союзу, зростання конкурентоспроможності й зайнятості, реформи спільної сільськогосподарської політики, модернізації ключових секторних політик, а також розширення Союзу аж до кордонів з Україною, Білоруссю та Молдовою.<sup>141</sup>

Поглиблення інтеграційного поступу виникало з наступних рішень ЄС: підписання й уведення в життя Амстердамського договору (02.10.1997 р. і 01.05.1999 р.), початку передвступних переговорів із групою 5+1 (Польща, Чехія, Словенія, Угорщина, Естонія та Кіпр) у 1998 р., а також інтеграційних заходів із Румунією, Словаччиною, Литвою, Латвією, Болгарією, Мальтою і Туреччиною на саміті в Хельсінкі (10–11.12.1999 р.).

Цікавими були результати грудневого 2000 р. саміту ЄС у Ніцці. Керівниками “п’ятнадцятки” було прийнято, що від дати уведення в дію трактату з Ніцци Союз зможе привітати нові держави, якщо вони будуть у змозі виконувати обов’язки, котрі виникають із членства, що, очевидно, є недвозначним натяком для держав, які розміщені східніше чи південніше від уже визначеної майбутньої межі ЄС.

Важливий висновок щодо прийняття найбільш пристосованих держав був презентований на саміті в Гетеборзі (15–16.06.2001 р.). Шефи країн-членів повідомили, що кандидати, “котрі будуть готові”, можуть закінчити приготування до кінця 2002 р. і вступити до Союзу в 2004 р.

14–15 грудня 2001 р. у Лаекені (Бельгія) відбувся черговий саміт ЄС, який фактично окреслив точні часові й просторові рамки розширення ЄС. Так, серед держав ЦСЄ “путівку” до Союзу отримали Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Естонія, Литва та Латвія. Остаточну дату прийняття до ЄС країн ЦСЄ – Польщі, Чехії, Словаччини та Угорщини – було визначено у грудні 2002 р. Вони стануть членами Союзу вже у першій половині 2004 р.

Водночас продовжуються контакти на рівні центральноєвропейської інтеграції. Наприклад, 5 грудня 2001 р. відбулася перша зустріч керівників країн Вишеградської групи та країн Бенілюксу, яка, очевидно, покликана започаткувати новий вектор регіональної інтеграції у північно-східному секторі єдиного європейського економічного простору.

Наразі ситуація виглядає так: щодо країн ЦСЄ торговельна політика ЄС здійснюється у напрямі, який визначається політиками Євросоюзу. Ця політика вже фактично досягла своєї головної мети – створення єдиного ринку – і скерована на співробітництво з майбутніми або перспективними членами Союзу, котрі змагаються за “місце під сонцем” і навіть, за словами польського прем’єра Лешка Міллера, наявні “елементи перегонів”.

---

<sup>141</sup> <http://euro.pap.com.pl/cgi-bin/europap.pl>.

#### 6.4. Торговельна політика у відносинах із пострадянськими країнами

Конструктивне співробітництво між ЄЕС і СРСР розпочалося на певному рівні ще в 1989 р., коли було укладено угоду щодо торгівлі, торговельного і господарчого співробітництва.

У 1992 р. ЄС прийняв рішення про початок переговорів із державами СНД із метою формування нових угод після розпаду СРСР. Ці угоди – про партнерство і співробітництво (УПС) (Partnership and Cooperation Agreements – PCA) замінили згадану вище угоду з СРСР. Кожна УПС декларує встановлення між ЄС і партнерською країною політичних та господарських відносин. У сфері двосторонніх домовленостей містяться питання торгівлі товарами й послугами, інвестиції, інтелектуальної власності, норми підприємницької діяльності, а також співробітництва у різних галузях (транспорт, сільське господарство, вища освіта).

Кожна УПС укладена з певною державою й означає угоду між усіма країнами Союзу і цією державою на білатеральних засадах. Фактично – це база, з якої повинні розвиватися політичні та господарські відносини.

УПС передбачають щорічні зустрічі між ЄС і партнерською державою на рівні міністрів або парламентів. Корпоративні інвестори в партнерських країнах, а також фірми з цих країн, котрі інвестують у ЄС, використовують режим як локальні підприємства. Передбачено повну відміну квотування у взаємній торгівлі.

Окрім УПС, питання торгівлі були підняті в рамках перехідних договорів про торгівлю і діяльність, що пов'язана з нею. Вони стосуються, головним чином, торгівлі, а також справ, пов'язаних із закладенням підприємств, переміщенням капіталу, наданням послуг. Перші угоди були укладені з Росією, Україною, Білоруссю, Казахстаном і Молдовою в 1995–1996 рр.

Головні риси угод про партнерство, а також перехідних угод стосуються обмежених торговельних концесій на основі Принципу найбільшого сприяння (у трактуванні ст. 1 ГАТТ) за винятком прикордонної торгівлі, преференцій для країн, що розвиваються, утворення зони вільної торгівлі (в угодах з Росією, Україною, Білоруссю і Молдовою), зняття кількісних обмежень (за винятком “вразливих” і стратегічних товарів), диференційованого секторного співробітництва в напрямі технічної допомоги (TACIS); політичного діалогу аж до рівня керівників урядів.<sup>142</sup>

У цих домовленостях немає якої-небудь прив'язки до майбутнього членства дружніх країн в ЄС. Для порівняння, в Європейських угодах задекларовано значно вищу міру регулювання. Чинні угоди можуть

---

<sup>142</sup> Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumily Muchy-Leszko. – Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999. – S. 52.



бути призупинені в ситуації порушення засад демократії чи порушення прав людини. З такої позиції, наприклад, відносини між ЄС і Білоруссю були згорнуті і зараз близькі до припинення.

Торгівля текстильною продукцією з країнами СНД регулюється на основі угод, що були підписані між 01.01.1993 р. і 31.12.1995 р. та пізніше продовжені. У червні 1998 р. Європейська комісія ініціювала початок переговорів Ради з країнами СНД (крім Росії та Киргизії) з метою поновлення існуючих угод про торгівлю текстилем. Із Росією таку угоду укладено раніше, а Киргизія на той час була прийнята до СОТ (у додатковій угоді вже не було потреби, оскільки в рамках цієї організації прийнято багатосторонню угоду про торгівлю текстилем і швейними виробами). Згодом до СОТ приєднались Молдова і Грузія.

З Україною “текстильну” угоду підписано в кінці 2000 р., за тиждень після ініційованої Євросоюзом зупинки Чорнобильської АЕС. Згідно з угодою, ЄС прирівняв мита на текстиль до мит на решту українських товарів, а також зобов’язався відмінити всі кількісні обмеження (див. табл. 6.3).

Головним напрямом торговельної політики ЄС щодо країн Східної Європи на сьогоднішньому етапі є розвиток відносин із Росією та Україною як найбільшими господарськими одиницями, а в майбутньому – потужними ринками.

Надалі у відносинах між ЄС та Україною засобом розв’язання різних проблем може бути укладення угоди про вільну торгівлю, що, врешті, передбачено у нині діючій угоді УПС. На сьогодні, однак, така можливість відсутня, оскільки Україна все ще залишається поза рамками СОТ, що й було підкреслено на засіданні Комітету зі співробітництва ЄС – Україна у грудні 2000 р.

З боку України задекларовано, що головним пріоритетом для неї залишається набуття спочатку асоційованого, а потім і повного членства в ЄС. Україна вже почала впроваджувати відповідні правові акти. Це, наприклад, декрет Президента України (11.06.1998 р.) “Про затвердження стратегії інтеграції України до Європейського Союзу” або виданий того ж року декрет про впровадження УПС. Президентом було запроваджено Програму інтеграції України до Європейського Союзу (декрет №1072 від 14.09.2000 р.). У грудні 1999 р. Радою також прийнято декларацію, що стосується спільної стратегії ЄС щодо України (хоча є думки, що це – результат мілітарної політики). 15 вересня 2000 р. у Парижі відбувся саміт ЄС–Україна, на якому Україна підтвердила, що її головною і безальтернативною метою є входження до Європейського Союзу, 6 грудня 2001 р. під час візиту до України пан Герхард Шрьодер відзначив, що “Інтеграція України до Європи є нашою спільною метою”, але “... як швидко вдасться їй вступити до Європейського Союзу, залежить виключно від

Києва”.<sup>143</sup> Тоді ж Президент Кучма засвідчив, що до кінця його президенства Україна може отримати асоціацію з ЄС. Але наразі спостерігаємо, на жаль, деяку дестабілізацію політичної ситуації в регіоні, пов’язану з перманентними передвиборчими процесами в Україні й помітним політичним утручанням Росії, яка хоче претендувати на визначальну роль у формуванні політичного курсу на просторах східніше від кордонів ЄС станом на середину 2004 р. Водночас потрібно відзначити, що процес господарської трансформації не є надто швидким, що віддаляє перспективи реального зближення України з ЄС на невизначений час. Це також було підкреслено на сесії Європейського Парламенту 15.03.2001 р. після заслуховування звіту про господарську ситуацію в Україні.

Таблиця 6.3

**Угоди з країнами СНД\***

Держава	Угоди УПС	Перехідні угоди
Азербайджан	Діє від 01.07.1999 р.	Діє від 01.03.1999 р.
Білорусь	Підписана 03.03.1995 р.	Підписана 25.03.1996 р.
Вірменія	Діє від 01.07.1999 р.	Діє від 01.12.1997 р.
Грузія	Діє від 01.07.1999 р.	Діє від 01.09.1997 р.
Казахстан	Діє від 01.07.1999 р.	Діє від 01.04.1997 р.
Киргизія	Діє від 01.07.1999 р.	Діє від 01.08.1998 р.
Молдова	Діє від 01.07.1998 р.	Діє від 01.05.1996 р.
Росія	Діє від 01.12.1997 р.	Діє від 01.02.1996 р.
Таджикистан	-	-
Туркменістан	Підписана 24.05.1998 р.	Парафрована 24.02.1998 р.
Узбекистан	Діє від 01.07.1999 р.	Діє від 01.06.1998 р.
Україна	Діє від 01.03.1998 р.	Діє від 01.02.1996 р.

УПС при вході в дію заступають тимчасові перехідні угоди.

Джерело: <http://www.vpi.ru/ks/about/sps.htm> (круглий стіл підприємців Росії та Європейського Союзу).

Суттєве значення для розвитку відносин між ЄС та Україною мав квітневий 2002 р. саміт у Люксембурзі. Від цього моменту Україна розглядається виключно в аспекті надання їй так званого “статусу сусідства”, нарівні із Молдовою та Білоруссю. Відповідно, для України, яка фактично втратила на сьогодні перспективи набуття асоційованого

<sup>143</sup> <http://www.pravda.com.ua> (07.12.01).

членства у ЄС, зростає роль використання непрямих чинників європейської інтеграції, таких як перспектива набуття статусу “сусіда” і вступу до НАТО.<sup>144</sup>

Єврокомісія прагне активізувати співпрацю з країнами, що межуватимуть з Європейським Союзом після його розширення. На засіданні у Страсбурзі 11 березня 2003 р. ухвалено план, що передбачає поступове покращання відносин із прилеглими країнами, в тому числі з Україною.

З Україною, Білоруссю, Молдовою, південнобалканськими та деякими африканськими країнами Єврокомісія збирається утворити так зване “коло друзів”, з якими вона погоджується тісно співпрацювати, але яких не планує приймати до своїх лав, принаймні у найближчому майбутньому.

Новим сусідам пропонується активніше проводити реформи, аби наблизитися до стандартів ЄС. За позитивних результатів майбутнім сусідам буде надано ширший доступ на ринки Євросоюзу. Крім того, в руслі реалізації положень чотирьох свобод єдиного ринку, нові сусіди можуть розраховувати на включення у сферу вільного переміщення товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Пропонується розробляти для них (окремо з кожною країною) плани дій, де буде вказано, які політичні й економічні реформи і в який час мають виконати ці країни.

Комісар ЄС із питань зовнішніх відносин Кріс Паттен (Chris Patten) зазначив: “Ми розробили слушні й конкретні пропозиції, як ми можемо заохотити наших сусідів, розділити з нами наш ринок, нашу політику, але не наші інституції. Однак сусідні країни можуть розділити наше процвітання й політичну стабільність”,<sup>145</sup>.

Що стосується Росії, то варто відзначити, що 3–4 червня 1999 р. у Кельні на декларативному рівні було прийнято Колективну стратегію ЄС відносно Росії. Певним підсумком динаміки відносин між ЄС і Росією стало запрошення президента Росії Путіна на саміт ЄС 23–24 березня 2001 р. у Стокгольмі – винятковий випадок у багаторічній практиці Ради Європи. Але це, на жаль, не покращило торговельної ситуації між сторонами. Вже у квітні того ж року Москва оголосила про запровадження додаткової квоти на імпорт м’яса птиці з ЄС. Натомість Рада ЄС прийняла рішення про введення антидемпінгових мит на імпорт російського карбаміду й алюмінієвої фольги (від антидемпінгових заходів “традиційно” потерпала й Україна). У торгівлі між ЄС і Росією виникли справжні проблеми. Це помітно хоч би з того, що експорт з Росії до ЄС перебуває на стадії стагнації вже від 1997 р. (досить помітне зростання вартості експорту енергетичної сировини –

---

<sup>144</sup> Дзеркало тижня. – № 3 (428). – 25 січ. – 2003 р.

<sup>145</sup> <http://www.pravda.com.ua> (12.03.03).

до 50 % за 2000–2001 рр. є наслідком лише зміни цін енергоносіїв. Експорт з ЄС до Росії скоротився з 1997 р. на 55 %.

Цікавими на цьому фоні стали результати саміту Росія–ЄС 17 травня 2001 р. у Москві, на якому прийнято рішення щодо створення робочої групи для відпрацювання концепції єдиного європейського економічного простору.

Фактично на сьогодні відсутні конкретні та дієві підстави для реального поступу в напрямі європейської інтеграції для країн СНД. Це питання надалі вимагає ґрунтовного опрацювання і, що головне, прийняття демократичним шляхом у державах Східної Європи. А поки що “прірва” на шляху до єдиного ринку між центральноевропейськими і східноєвропейськими державами має тенденцію до поглиблення.

*Розділ VII*  
**РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО  
СОЮЗУ**

**7.1. Територіальна структура ринку**

Стосовно поняття території ринку Європейського Союзу, потрібно виділити митну територію Співтовариств та власне договірну територію Союзу.

Митна територія Європейського Союзу утворена територіями країн-членів ЄС, що є такими з географічної і політичної точки зору, включно з їх територіальними водами, повітряним простором і “вільними митними зонами” п’ятнадцяти європейських держав, на території яких у повному обсязі діє єдине митне законодавство Європейського Співтовариства. Проте, будучи в політичному і географічному аспекті частиною території котроїсь із держав-членів ЄС, не включаються в митну територію Союзу: Фарерські острови (Данія), до яких, на основі ст. 227 Римського договору 1957 р., митне законодавство ЄС не застосовується в принципі, а торгово-політичні обміни з цими островами визначаються відповідними положеннями та іншими законодавчими актами; Гренландія (Данія)<sup>\*</sup> й Антільські острови (Нідерланди), які вважаються так званими заморськими територіями; Канарські острови, Сеута і Мелілья (Іспанія), до яких застосовуються особливі митні правила; Лівінйю і Кампанія та італійські води озера Лугано (Італія); Сен-П’єр, Мікелон і Майота (Франція), що вважаються “територіальною спільністю” Французької Республіки і підкоряються законам, які застосовуються до заморських територій; острів Хельголанд (Німеччина). Крім цього, до митної території ЄС не входять Бюзінген (Швейцарія) і Гібралтар (Великобританія). Навпаки, заморські території деяких держав входять до складу митної території Європейського Союзу. Це – Гваделупа, Мартиніка, Гвіана і Реюньон (заморські департаменти Франції); Азорські острови і острови Мадейра (Португалія); Англо-Нормандські острови і острів Мен (Великобританія). Також до неї включені деякі території, які, хоч і не є в географічному і політичному аспекті територією жодної країни-члена ЄС, але фактично були інкорпоровані до митних територій деяких держав Співтовариства на основі конвенцій, підписаних із третіми країнами. Це – Юнгхольц (австро-німецький договір від 03.05.1968 р.); Міттельберг (австро-німецький договір від 02.12.1890 р.); Монако (Конвенція від 18.05.1963 р.); Сан-Марино (Конвенція від 31.03.1939 р.).<sup>146</sup>

---

<sup>\*</sup> За результатами референдуму, проведеного в лютому 1982 р., з 1.02.1985 р. Гренландія вийшла із зони, охопленої інтеграцією Європейських Співтовариств (досі такий відхід є безпрецедентним явищем, оскільки Римські договори не передбачають можливості виходу із Співтовариств).

<sup>146</sup> Головин В.В. Таможенная территория и таможенное законодательство Европейского Союза // <http://www.mstu.edu.ru>.

Водночас потрібно відзначити, що поняття митної території Європейського Союзу відрізняється від означення належності до ЄС. Так, наприклад, Сеута, Мелілья та Канари, як позаєвропейські території, підлягають митному регулюванню за спеціальним режимом, хоч і входять до ЄС, а Монако, Сан-Марино і Нормандські острови, як уже було зазначено, входять до митного простору ЄС, але не є членами Співтовариства (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

**Позаєвропейські території, що належать до Європейського Союзу**

Територія	Державна належність	Характер території
Французька Гвіана	Франція	заморський департамент Франції
Гваделупа	Франція	заморський департамент Франції
Мартиніка	Франція	заморський департамент Франції
Реюньон	Франція	заморський департамент Франції
Сеута і Мелілья	Іспанія	анклави Іспанії у Північній Африці
Канарські острови	Іспанія	частина території Іспанії
Азори	Португалія	частина території Португалії
Мадейра	Португалія	частина території Португалії

**Території, що лежать усередині Європейського Союзу, але до нього не належать**

Андорра	Сан-Марино <sup>a</sup>
Гібралтар	Ватикан <sup>b</sup>
Гренландія	Нормандські острови <sup>a</sup>
Мен (острів)	Фарерські острови
Монако <sup>a</sup>	

<sup>a</sup> Території, що належать до митної зони Європейського Союзу.

<sup>b</sup> Декларація про прийняття євро.

Джерело: Ruszkowski J., Górnicz E., Źurek M.. Leksykon integracji europejskiej. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002.– S.422.

## 7.2. Формування регіональної політики у ході розвитку інтеграційних процесів

Дефініція регіональної політики досить ґрунтовно опрацьована у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, котрі, виходячи із суті поняття політики взагалі, пропонують загалом подібні означення. Термін “політика” пояснюють як скеровану децидуючим осередком сформалізованої суспільної групи діяльність щодо реалізації окреслених цілей за допомогою окреслених заходів.<sup>147</sup> Загалом галузева політика скерована на досягнення трьох головних цілей. По-перше, забезпечення можливостей вибору засобів суб’єктом політики. По-друге, протидія стихійності суспільно-господарського розвитку і, по-третє, забезпечення соціальної ефективності.<sup>148</sup>

Відповідно, у широкому розумінні регіональна політика – це, по-перше, державна політика господарського використання території. Цілями у цьому сенсі є: редуція відмінностей між різними регіонами, гармонійне розміщення продуктивних сил у регіонах, формування інфраструктури в інтересах країни. По-друге, у специфічному сенсі, регіональна політика зосереджена на допомозі регіонам та на ініціативах держав чи інтеграційних об’єднань у галузі регіонального розвитку. По-третє – це регіональна технологічна політика, орієнтована на розвиток іноваційних можливостей у регіональних продукційних системах.<sup>149</sup>

Загалом регіональна політика – це система заходів, спрямованих на врегулювання розвитку регіонів заради досягнення заданих цілей.<sup>150</sup> А регіональна політика ЄС найкраще може бути означена як тематично впорядкована, визначена децидуючим осередком діяльність, що має на меті за допомогою комплексу правових і фінансових інструментів усунення диспропорцій в економічному та соціальному розвитку регіонів у ЄС, а також забезпечення зрівноваженого зростання всіх його територій зі збереженням внутрішньої господарської та соціальної єдності.<sup>151</sup>

---

<sup>147</sup> Opalek K. Zagadnienia teorii prawa i teorii polityki.– Warszawa, 1983.

<sup>148</sup> Łączkowski W. Budżetowe i kredytowe metody kształtowania decyzji. – Warszawa: PWN, 1978.– S. 40.

<sup>149</sup> Matteaceoli Andrée. Sposoby finansowania polityki regionalnej w problematyce środowiska innowacyjnego // Studia regionalne, nr 1/95.– Poznań: Wyd. AE, 1995.– S. 64.

<sup>150</sup> Луцишин П.В., Клімонт Д., Луцишин Н.П. Територіальна організація суспільства (основи теорії): Навч. посібник.– Луцьк: РВВ “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001.– С. 222.

<sup>151</sup> Rudnicki M. Polityka regionalna Unii Europejskiej. Zagadnienia prawno-finansowe.– Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.– S. 30.

В євринтеграційному контексті регіональна політика найчастіше трактується як сукупність заходів держави стосовно свідомого впливу на соціально-господарський розвиток регіонів країни.<sup>152</sup> У преамбулі Римського договору (ЄЕС) піднято питання про потребу зменшення різниці між окремими регіонами, а також ліквідації запізнення у розвитку менш розвинених регіонів. Після Маастрихту регіональну політику включено до Договору і формально визнано її як одну з важливих частин зміцнення господарства Товариства (ст. 2, 3 і 58–162 Договору про ЄС).

Потрібно зауважити що поняття регіональної політики ЄС змінювалося з часом і надалі еволюціонує. До середини 1970-х вона проявлялася у національному вимірі (окремих держав) – як ціль та продукт насамперед чергу національних влад\*. Спільнотова складова мала декларативний характер. Після утворення Європейського фонду регіонального розвитку і Комітету регіонів, а в основі – після концентрації інструментів регіональної політики на спільнотовому рівні значно зростає ефективність та значення власне загальносоюзного масштабу регіональної політики. Віхами на шляху до сучасної регіональної політики стали реформи структурних фондів у 1988 і 1993 рр., у результаті яких значно зросли можливості впливу союзних влад і водночас під іншим кутом проявилися завдання національних, регіональних і локальних адміністрацій. Причому реальний стан регіональної “текстури” досить динамічний. Прикладом радикального порушення регіональної рівноваги середини 90-х стає приєднання до ЄС 13 нових держав зі своїми, звісно, регіонами. Фактично визріло підґрунтя для редефініції ролі регіональної політики ЄС у цілому. Тобто можна стверджувати, що остаточного вигляду набула на

---

<sup>152</sup> Polityka gospodarcza. Redakcja naukowa Bolesław Winiarski wyd. drugie. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000. – S. 340.

\* Перші кроки в сфері регулювання розвитку регіонів були здійснені ще в середині XIX ст. основу регіональної політики складало співвідношення „центр-периферія“. У 30-ті рр. XX ст. (після кризи 1929–1933 рр.) важливість і необхідність вивчення проблем регіонального розвитку економіки не викликала сумніву. Програми розвитку регіонів отримали найбільше розповсюдження у Великобританії та США. Наприклад, у Великобританії в 1933 р. для проведення антикризової політики держави були виділені „спеціальні райони“, оскільки скорочення виробництва спостерігалось у сфері традиційних галузей промисловості та деяких аграрних районах. Період 40-50-х рр. характеризувався також спадом виробництва, передусім у традиційних галузях виробництва, внаслідок післявоєнної економічної кризи (Нова Англія, Ельзас, Лотарингія, Північні райони Франції та ін.), що спонукало уряди до активного освоєння також слабозрозвинених районів ([http://www.i.-u.ru/biblio/arhiv/books/utkin\\_gos\\_i\\_region\\_upr/2.asp](http://www.i.-u.ru/biblio/arhiv/books/utkin_gos_i_region_upr/2.asp)).



сьогодні лише концепція регіональної політики Союзу, яка передбачає координацію союзного і національного рівнів, засновану на засадах партнерства у функціонуванні структурних фондів.

Регіональний напрям займає важливе місце у гроні політик Європейського Союзу. Проте на початку формування спільного ринку регіональна політика була передбачена лише як перспективна концепція, що було задекларовано у преамбулі Римської угоди про ЄЕС. Вказувалося на скорочення розриву між різними регіонами і відставання регіонів, але без конкретизації у нормативному тексті. Таке нехтування регіональним “вектором розвитку” виглядає дуже дивно, оскільки у “рапорті комісії Спаака”, що був прийнятий у травні 1956 р. міністрами шести країн-засновниць ЄАВС як основа майбутнього ЄЕС, неоднозначно вказувалося на необхідність провадження політики підтримки регіонів що відстали у розвитку та мають проблеми із зайнятістю. Спааківський варіант регіональної політики передбачав її місце серед трьох основних напрямів діяльності Співтовариства і був до певної міри деталізований (передбачалася вимога координації регіональних планів країн-членів, було рекомендовано створення спеціального інвестиційного фонду)<sup>153</sup>.

Загалом регіональна політика ЄАВС зводилася до реконверсії промисловості в кризових регіонах вугільної промисловості й металургії та реадптації робочої сили. Формально це було зафіксовано ще в установчому Паризькому договорі (1951 р.), а в 1960 р. підведено під ці дії фінансову основу і засоби на регіональний розвиток почали формуватися в операційному бюджеті Товариства.

Серед інших тогочасних документів, що визначали шляхи формування регіональної політики, варто відзначити рапорт Мотте (1960 р.), а також рапорти Біркельбаха (1963 р.) та Россі (1964 р.), котрі побачили світ після першої конференції з регіональних питань, організованої Європейською комісією у грудні 1961 р. У першому містилася пропозиція створення дорадчого комітету з питань регіонального розвитку і започаткування роботи в напрямі європейської регіональної політики. Другий містив висновки перспектив фінансування регіональної політики, а рапорт Россі містив концепцію регіональної політики Спільного як такої, що повинна стосуватися європейського плану просторового розвитку. Пізніше Європейська комісія запропонувала урядам країн-членів меморандум із вказаними шляхами розвитку регіональної політики (1965 р.). Відомий також рапорт Берсані (травень 1966 р.), де було розроблено, окрім іншого, напрями адаптації аграрного фонду до потреб регіонального розвитку<sup>154</sup>.

---

<sup>153</sup> Pietrzyk Irena. *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich.* – Warszawa: PWN, 2002. – S. 62.

<sup>154</sup> Pietrzyk Irena. *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich.* – Warszawa: PWN, 2002. – S. 67.

У результаті досить інтенсивних пошуків кристалізувалася позиція спільнот із питання, яке не було включене до установчого договору, але набувало все більшої актуальності через посилення інтеграції. Вплив на динаміку процесу становлення регіональної політики справляли два чинники суб'єктивного характеру: по-перше – міркування загрози суверенітетам держав внаслідок зміщення акцентів на регіони; по-друге – розуміння того, що поглиблення інтеграції може спричинити дальшу маргіналізацію відсталих регіонів. На жаль, розвиткові регіональної політики ЄЕС у 60-ті роки зашкодила неузгодженість у рядах країн-членів, викликана позицією Франції. Франція взагалі традиційно стримувала розвиток регіонального компонента у внутрішній політиці ЄЕС на протигагу Італії, котра від початку була головним ініціатором утворення регіонального фонду.

Певних зрушень вдалося досягнути завдяки об'єднанню виконавчих органів ЄАВС, ЄЕС і Євроатому. У результаті в 1968 р. утворено Генеральну дирекцію регіональної політики (Гендиректорат XVI), відповідальну за питання регіонального розвитку.

До 1975 р. ЄЕС обмежувалася вибірковою підтримкою окремих акцій у напрямі регіональної політики, які здійснювалися окремими країнами-членами. Ця діяльність не мала програмного характеру, не було інтегрованої концепції.<sup>155</sup>

Взагалі реалії йшли дещо врозріз із формальним поступом на шляху інтегрованої регіональної політики, адже на переломі 60–70-х років на порі було питання першого розширення ЄЕС. Після входження в 1973 р. до Співтовариств Данії, Великобританії та Ірландії з'являється новий потужний стимул до розвитку регіональної політики. Піком стало створення, відповідно до розпорядження Ради міністрів № 724/75, 18 березня 1975 р. ЄФРР – Європейського фонду регіонального розвитку (European Regional Development Fund, ERDF) у підпорядкуванні Ради Співтовариств.

Фонд виник на підставі ст. 235 Римського договору і був значною мірою ініційований зусиллями Італії та Ірландії, а також ревізії умов членства в ЄЕС Великобританією у 1974–1975 рр.<sup>156</sup>

Новостворений фонд мав допомагати у вирівнюванні найбільших регіональних диспропорцій у співтоваристві, розвитку низькорозвинутих і реконверсії занепадаючих промислових регіонів. Але у перші роки своєї діяльності він сприймався як інструмент упорядкування наслідків першого розширення.

---

<sup>155</sup> Rudnicki M. *Polityka regionalna Unii Europejskiej. Zagadnienia prawno-finansowe.* – Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 2000. – S. 31.

<sup>156</sup> Ch.Preston. *Enlargement & Integration in the European Union*, Routledge.– London and N.York, 1997.– S. 36–37.

Разом із ЄФРР утворений також Комітет регіональної політики, який повинен був аналізувати проблеми регіонального розвитку і формувати пропозиції щодо їх вирішення та засоби реалізації. До складу комітету увійшли по два представники від кожної країни-члена, а також представники Єврокомісії.

Що стосується ЄФРР, то головними принципами його діяльності були:<sup>157</sup>

- доповнюючий характер фінансової допомоги, що полягає у субсидуванні діяльності підприємств, а також публічних інфраструктурних інвестицій у розмірі, відповідно, 20 % і 30 % (а в окремих випадках до 40 %) загальної вартості;
- обмеження субсидій винятково до заходів, що пов'язані з програмами регіонального розвитку в країнах-членах і які не користуються допомогою інших фондів;
- орієнтація допомоги винятково на регіони, охоплені регіональною політикою держав;
- застереження щодо підтримування подань на субвенції виключно від держав, а не від суб'єктів господарювання чи територіальних самоврядувань;
- принцип публічного оголошення країнами-членами квот і призначення регіональних субвенцій.

У перші роки діяльність ЄФРР полягала у фінансуванні державних регіональних програм – головним чином на розвиток інфраструктури, а також на фінансування підприємств, виділених за внутрішньонаціональними критеріями. Зовсім не були охоплені приватні інвестори.

У 1979 р. започатковано інтегровані програми, що давали змогу поєднати з метою вирішення завдань регіонального розвитку засобів Спільнот, держав-учасників, їх регіональних та локальних органів, також приватних. Від цього ж року Комісія була зобов'язана готувати періодичні звіти про соціально-економічну ситуацію в регіонах Європи (реально рапорти публікувалися кожні 3 – 5 років).

Від 1980 р. Комісія отримує інструмент для власної інтервенційної діяльності в галузі регіонального розвитку – до її власної диспозиції передається частка у 5 % ЄФРР – позаквотові засоби.

Протягом перших десяти років існування ЄФРР понад 90 % його засобів отримали п'ять країн – передусім, Італія та Великобританія (табл. 7.2). Щодо власне регіонів, то найбільшу допомогу отримали італійський південь, провінційні регіони Греції та Ірландії, Північна Ірландія та Гренландія.

---

<sup>157</sup> Pietrzyk Irena. *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich.* – Warszawa: PWN, 2002. – S. 80.

У 1984 р. здійснено реформу ЄФРР, пов'язану із необхідністю конкретизації критеріїв визначення регіонів для допомоги та формування системи однорідних статистичних даних. Було прийнято засаду поступового заміщення субвенційованих інвестиційних проектів дофінансуванням проектів\*. До 1987 р. передбачалося охопити цими програмами щонайменше 20 % засобів регіонального фонду. Також були офіційно включені до програми ЄФРР згадані вище інтегровані програми розвитку, суть яких полягала у концентрації всіх можливих засобів (фондів Співтовариств, засобів національного та самоврядного рівнів, приватних інституцій) на внутрішньорегіональних цілях, скоординованій інтервенції різних суб'єктів у різних галузях\*\*. На подібних умовах у 1985 р. започатковано інтегровані середземноморські програми. Загалом від 1985 р. дії зосереджені на мобілізації ендогенних чинників розвитку регіонів на відміну домінуючому до того зовнішньоінвестиційному підходу.

Таблиця 7.2

**Національні квоти ЄФРР та розміри фінансування у 1975 – 1984 рр.**

Країна	Квоти ЄФРР (у %)			Субвенції загалом	
	1975–1978	1979–1980	1981–1984	млн єкю	%
Бельгія	1,50	1,39	1,11	115,35	1,00
Великобританія	28,00	27,00	23,80	2777,98	23,80
Греція	–	–	13,00	1100,24	9,40
Данія	1,30	1,20	1,06	131,75	1,10
Ірландія	6,00	6,46	5,94	724,59	6,20
Італія	40,00	39,39	35,49	4391,68	37,60
Люксембург	0,10	0,09	0,07	11,96	0,10
Нідерланди	1,70	1,58	1,24	156,39	1,30
Франція	15,00	16,86	13,64	1721,98	14,80
ФРН	6,40	6,00	4,65	545,68	4,70
Всього	100,00	100,00	100,00	11677,60	100,00

Джерело: Pietrzyk Irena. *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich.* – Warszawa: PWN, 2002. – S. 82.

\* Серед них – національні проекти, що мають значення для Співтовариств у цілому, та програми, ініційовані Співтовариствами.

\*\* Перші інтегровані програми було розпочато в Неаполі (1980 р.) та Белфасті (1982 р.).

Наступна, ґрунтовніша, реформа структурних фондів відбулася у 1988–1989 рр. Справжній перелом у регіональній політиці стався у зв'язку із реалізацією положень Єдиного європейського акту (1987) та, не в останню чергу, із вступом до ЄЕС нових членів – Греції, Іспанії та Португалії. Йдеться насамперед про розробку нових підходів у фінансуванні структурної політики, підстави яких окреслено у рамках “Першого пакету Делора”. Ці зміни полягали у подвоєнні засобів структурних фондів протягом 6 років (до 1993 р.) та, що найголовніше, у договірному санкціонуванні регіональної політики Співтовариств. Завдяки ЄСА її було включено до Римського договору як новий розділ XIV (тепер XVII), присвячений “згуртованості економічній і соціальній”. У цьому розділі три структурні фонди (Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд, Європейський фонд керівництва і гарантій у сфері сільського господарства) були окреслені як інструменти регіональної політики. ЄФРР було відведено роль коригування головних просторових диспропорцій у Співтовариствах шляхом підтримки структурних перетворень у відсталих і реконверсії у старих промислових регіонах.

Безпосередньою причиною реформування європейської регіональної політики була перспектива виникнення єдиного ринку і пов'язані з нею побоювання щодо посилення міжрегіональної нерівномірності у зв'язку із прогнозованим зростанням конкуренції.

У процесі реформування регіональної політики було ліквідовано утворений 1975 року Комітет регіональної політики та утворено натомість Комітет розвитку і реконверсії регіонів як консультативний орган Єврокомісії у питаннях управління засобами ЄФРР.

Після підписання Маастрихтського договору надійшла черга другої широкомасштабної реформи структурних фондів. У привілейованому становищі знову виявилися найменш заможні країни, на користь яких знову було збільшено фінансові квоти (ці країни, насамперед Іспанія, поставили у залежність від подвоєння засобів у рамках структурного фінансування свою підтримку монетарної унії). Важливу роль у реалізації фінансових інструментів регіональної політики було відведено Європейському інвестиційному банку. Новий етап регіональної політики цілком залежав від реалізації “II пакету Делора” – тогочасного плану фінансового розвитку. В Маастрихті було ініційовано діяльність із розбудови транспортної інфраструктури при одночасному дотриманні високих норм щодо збереження природного середовища. З цією метою було засновано Фонд згуртування (Cohesion Fund). Завданням фонду було також полегшення приготування до економічної та монетарної унії країнам із показником ВВП на мешканця до 90% від середнього у ЄС.

Маастрихтським договором посилено також роль парламенту в окресленні пріоритетів регіональної політики та координації структурних фондів.

Період 1986 (від входження до Співтовариств Іспанії та Португалії) – 1996 р. став важливим етапом розвитку регіональної політики та успіхів у згуртуванні й вирівнюванні рівнів розвитку регіонів. У прийнятому 3 лютого 1999 р. VI Періодичному рапорті Генеральної дирекції щодо соціально-економічного розвитку регіонів ЄС вказується на істотні успіхи щодо протидії негативним просторовим тенденціям, що пов'язані із розширенням ринку й прийняттям монетарної унії та зменшенням диспропорцій регіонального розвитку.

За охоплений звітний період показник ВВП на мешканця у десяти найбідніших регіонах збільшився на 9 процентних пунктів, із 41 % до 50 % середньої унійної заможності, а у 25 найменш заможних – на 7 пунктів (із 52 % до 59 %). Для 4 країн-реципієнтів фонду згуртування ВВП/мешк. зріс на 10,5 проц. пунктів і склав 76,5 % від середнього по ЄС (проти 65 % у 1986 р.), а на кінець 1999 р. був прогнозований на рівні 78 %. Що стосується конвергенції на рівні країн, то найбільших успіхів досягла Ірландія, в якій ВВП/мешк. зріс із 56,5 % від середньоспівтовариського у 1988 р. до 90 % у 1996 р.

Черговий етап регіональної політики ЄС пов'язаний із представленим у 1997 р. “Пакетом Сантера” – Агендою 2000 (Agenda 2000: For a Stronger and Wider Union). Характерними рисами чергового (сучасного) етапу регіональної політики стали:

- зміцнення засади концентрації;
- редукція цілей європейської регіональної політики (від 7 до 3, див. нижче);
- зменшення кількості співтовариських ініціатив.

Уперше від започаткування спільної регіональної політики було скорочено квоту видатків на потреби регіонального розвитку – з 36 % до 26 % бюджету ЄС, що стало наслідком непорозумінь щодо перспектив сільськогосподарської політики, а також незгоди окремих країн на збільшення спільного бюджету за їх рахунок (Німеччина, Франція, Великобританія). Таким чином видатки було заморожено на рівні до 85 млрд євро на період до 2006 р. Водночас відзначимо, що значні квоти було передбачено на користь країн ЦСЄ – перспективних членів Співтовариства (на рівні до 80 млрд євро). У цілому ж на період до 2006 р. не передбачено суттєвих змін щодо головних положень регіональної політики. Найбільшу увагу, однак, приділено питанням ефективності використання засобів структурних фондів.

### 7.3. Регіони у системі єдиного ринку Європейського Союзу. Реалізація регіональної політики

Територіальна диференціація регіональної політики країн ЄС полягає у виділенні чотирьох великих груп відповідно до природи та складності регіональних проблем, які стоять перед ними (табл. 7.3).

Першу групу складають так звані „інтегровані“ країни (Греція, Ірландія, Португалія та Іспанія). Тут зосереджені найбідніші регіони на території ЄС. Через слабкий економічний розвиток проблеми регіонального розвитку в Ірландії та Греції вирішуються незначною мірою, а регіональна політика здебільшого займає підлегле положення стосовно завдань національного економічного розвитку. У Португалії регіональна політика проводиться більш активно, але погано забезпечена фінансовими ресурсами та, будучи спрямована передусім на надання допомоги малим фірмам, малопомітна на фоні проектів, що фінансуються на рівні ЄС. В Іспанії проблеми рівномірного розвитку регіонів приділяється значно більша увага, хоча також насамперед в аспекті загальнонаціонального розвитку.

До другої групи належать Німеччина та Італія з найбільшими внутрішніми відмінностями у рівні розвитку окремих регіонів. У конституціях цих обох країн міститься чітко виражена основа для проведення регіональної політики із першочерговим завданням забезпечити можливості для структурно слабких регіонів брати рівноправну участь в економічному розвитку. Пріоритетним є надання допомоги регіонам структурних перетворень на противагу субсидіюванню секторів економіки чи підприємств.

Таблиця 7.3

#### Завдання регіональної політики: країни-члени ЄС

Група країн	Акцент на рівномірність розвитку	Акцент на ефективність	Активність проведення регіональної політики
Інтегровані країни	слабкий	національний	низька
Німеччина і Італія	конституційний	зростаючий	висока
Північна Європа	історичний	зростаючий	низька
Скандинавські країни	сильний	зростаючий	висока

Джерело: Ларина Н. И. Задачи и методы региональной политики в странах рыночной экономики // Регион: Экономика и социология. – 1994. – № 4. – С.146.

Фінляндія та Швеція представляють наступну групу – із низькою густиною населення, віддаленими районами та суворими кліматичними умовами. В їх політиці традиційно більша увага надається забезпеченню збалансованого розвитку всіх регіонів у поєднанні з необхідністю вирішувати проблеми віддалених північних територій.

Проблеми решти країн пов'язані із зайнятістю та структурною перебудовою на муніципальному рівні.

Регіональна політика у цих країнах не надто концентрується на ліквідації нерівномірного розвитку регіонів, а її основні цілі пов'язані передусім зі зміцненням національної єдності й солідарності.

Взагалі щодо самого поняття “регіон” в Європі є низка різних точок зору. Статистичне бюро ЄС (Євростат) виділяє три ієрархічні рівні територіальних утворів (Nomenclature of Units for Territorial Statistics) – NUTS-1 (77 одиниць, найбільш наближених до німецьких федеральних земель), NUTS-2 (206 регіонів, наближених до німецьких повітів), NUTS-3 (1031 одиниця величини французьких департаментів), NUTS-4 (стосується лише окремих країн, охоплюючи 1074 одиниці, що відповідають англійським графствам), NUTS-5 (98433 найменші територіальні одиниці – комуни та муніципії). Комітет регіонів використовує іншу робочу класифікацію, наближену до адміністративно-територіального поділу (табл. 7.4).

Водночас “регіон” як такий має своє таксономічне положення і в уявленнях пересічних мешканців-консументів (табл. 7.5).

Соціальні й економічні диспропорції в межах ринку Європейського Союзу дуже значні. Серед структурних проблем домінує регіональна нерівновага, котра відображається в різницях у рівнях доходів між регіонами ЄС та у значних проблемах у сфері зайнятості, що означає різницю в рівні споживання, а також можливостях інвестування. Поряд із регіональними відмінностями в межах окремих держав виступають значні диспропорції в рівнях господарств тих країн.

Порівняно менше розвинуті в господарському відношенні регіони Союзу, де зосереджено понад чверть його населення, їх можна умовно поділити на дві групи<sup>158</sup>:

- нерозвинуті сільські території з найнижчим рівнем доходів, високим рівнем безробіття і часто слаборозвиненою інфраструктурою.

---

<sup>158</sup> Andrzej Limański, Mieczysław Syrek. Integracja ekonomiczna Polski z Unią Europejską.– Warszawa: Difin, 2001.– S. 62.



Це стосується, зокрема, Північної Ірландії, великих територій Греції та Португалії, південних частин Іспанії та Італії, Корсики і заморських департаментів Франції;

- колишні промислові регіони, які тепер занепадають і для яких характерні старі заводи і велике безробіття. Це стосується, головним чином, Франції, Бельгії та Великобританії.

Головна мета регіональної політики ЄС формулюється як зміцнення економічної та соціальної єдності в межах Союзу, що досягається насамперед засобами власне регіональної політики, а також інших галузей політики – структурної, сільськогосподарської, соціальної, ринку праці. Важливими завданнями є узгодження регіональної політики з іншими видами політики, а також координація регіональної політики, що реалізується в окремих країнах-членах Союзу.

Фактично регіональна політика є головним інструментом координації і розвитку просторової структури ринку ЄС.

Про зростання значення регіональної політики свідчить динаміка фінансування регіонального розвитку. У видатковій частині бюджету ЄС ця політика виносила у 1988 р. 17,5 %, у 1993 р. – 21,3 %, а в 1999 р. – 36 % і посідала друге місце після політики підтримки сільського господарства.<sup>159</sup>

Можна стверджувати, що політика стимулювання регіонального розвитку має великі шанси стати провідною в господарській діяльності Союзу вже у цьому десятилітті.

Наприкінці 90-х років стратегія регіонального розвитку концентрувалася на восьми напрямках, головними з яких були:

- напрям 1 – для регіонів із найнижчим рівнем розвитку (величина ВВП на особу нижча 75 % від середнього у ЄС);
- напрям 2 – для регіонів, що потребують структурної перебудови;
- напрям 5 – регіони з критичною ситуацією в аграрному секторі;
- напрям 6 – для регіонів, що малозаселені.

За поданою картою можемо уявити локальну структуру європейського ринку.

Згодом стратегію регіонального розвитку було зведено до трьох цілей, котрі сформульовані в актах Ради ЄС у червні 1999 р. на період 2000–2006 рр. і представлені разом із фінансовим пакетом Агенди 2000.<sup>160</sup>

---

<sup>159</sup> Иванов И.Д. Европа регионов. – М.: Международные отношения, 1998. – С. 102.

<sup>160</sup> Irena Pietrzyk. Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 142.

Таблиця 7.4

## Зв'язок між рівнями територіальних статистичних одиниць (NUTS) та адміністративним поділом у країнах-членах ЄС

Держава	Кількість регіонів за рівнями статистичної номенклатури				
	NUTS I	NUTS II	NUTS III	NUTS IV	NUTS V
Австрія	3 (групи союзних країн)	9 ландів (land)	35 (групи округів Bezirken)	—	2351 комуна
Бельгія	3 регіони	11 (10 провінцій + столиця країни)	43 адміністративні округи	—	589 комун
Данія	1 (ціла країна)	1 (ціла країна)	15 графств	—	276 комун
Фінляндія	2 (континентальна частина + Аландські острови)	6 Suuralueet (провінцій)	19 регіонів(груп комун)	88 Seutukunnat (міжкомунні спілки)	455 комун
Франція	9 (8 ZEAT*+ заморські департаменти включно)	26 регіонів (22 метрополітарні + 4 заморські)	100 департаментів (96 метрополітарні + 4 заморські)	—	36664 комуни
Греція	4 (групи регіонів)	13 регіонів розвитку	51 департамент	150 епархій	5921 комуна
Іспанія	7 (групи автономних товариств)	18 (17 автономних товариств + Мелілья і Сеута)	52 (50 провінцій + Мелілья і Сеута окремо)	—	8077 комун
Нідерланди	4 landsdelen	12 провінцій	40 COROP	—	672 комуни
Ірландія	1 (ціла країна)	1 (ціла країна)	8 регіонів	34 графства	3445 DEDs/Wards
Люксембург	1 (ціла країна)	1 (ціла країна)	1 (ціла країна)	12 кантонів	118 комун
Португалія	3 (континентальна частина країни + Азори і Мадейра)	7 регіонів (5 регіонів планування і 2 автономні регіони)	30 (групи комун)	305 комун	4208 парафій
ФРН	16 ландів	38 Regierungsbezirke	445 Kreise	—	16176 комун
Швеція	1 (ціла країна)	8 Riksomraden	24 графства	—	286 комун
Великобританія	11 стандартних регіонів	35 груп графств	65 графств (чи відповідні їм одиниці)	485 округів	11095 локальних співтовариств
Італія	11 груп регіонів	20 регіонів	103 провінції	—	8100 комун
ЄС 15	77	206	1031	1074	98433

\* ZEAT (zones d'études et d'aménagement du territoire) — зони навчання і просторового господарювання, введені у Франції в процесі реалізації VI національного суспільно-господарського плану (1971-1975).

Джерело: Billet J. Le suivi et la réalisation des contrats de Plan dans le cadre de la planification, Conseil Economique et Social, Direction des Journaux Officiels. – Paris. – 1997. – S. 191–192.

## Розподіл понять „рідні місця“ у жителів країн ЄС

Країна	Окремі населені пункти	Комуни	Провінції	Регіони	ЄС. Вся Європа і т.д.
Австрія	33	32	23	0	12
Бельгія	45	24	15	11	5
Велико-британія	44	16	13	24	3
Греція	83	13	1	0	3
Данія	70	18	7	0	5
Ірландія	65	30	0	0	5
Іспанія	4	11	80	3	2
Італія	46	26	13	9	6
Нідерланди	35	23	24	4	14
Німеччина	21	22	19	23	15
Португалія	41	30	25	3	1
Фінляндія	76	19	3	1	1
Франція	10	29	43	13	5
Швеція	35	21	36	5	3
Разом по ЄС	31	22	27	13	7

**Примітка:** Підсумки є приблизно однаковими, незалежно від віку, політичної належності, рівня доходів і місця проживання опитаних.

*Джерело: Иванов И. Д. Европа регионов. – М.: Муждунар. отношения, 1998. – С. 11.*

Ціль 1 передбачає стимулювання розвитку і структурного вдосконалення відсталих у господарському відношенні регіонів (вартість ВВП на особу в яких становить менш 75 % від середнього по Союзу). До цієї групи належать 50 регіонів, які отримують 70 % засобів структурних фондів і де мешкають 22 % мешканців ЄС.

Ціль 2 – підтримка господарської та соціальної конверсії промислових, сільських і залежних від рибальства територій зі структурними проблемами (18 % населення ЄС та 11 % засобів структурних фондів).

Ціль 3, на відміну від двох попередніх, не є “територіальною” і стосується пристосування й модернізації систем освіти та зайнятості на всій території ЄС.

На території Європейського Союзу є всього понад 200 регіонів із різними рівнями заселення, географічними умовами та

економічними показниками. Співробітництво між регіонами окремих країн Європи посилює їхнє стратегічне значення, а також єдність їхніх структур. Найбільшу активність у напрямі співпраці проявляють єврорегіони. У їх середовищі з'являються концепції вирішення різних проблем, чому сприяють відповідні програми Євросоюзу, наприклад дорадчі послуги для підприємництва, розвитку прикордонної інфраструктури.

Від 1994 р., крім регіонів ЄС, підтримуються також ті регіони, котрі прилягають до зовнішніх кордонів ЄС. Метою такого співробітництва є створення достатнього рівня поєднання транспортної інфраструктури, покращення транскордонного співробітництва, а також загального економічного розвитку.

Одним із найважливіших структурних фондів фінансування розвитку регіонів Союзу є Європейський фонд регіонального розвитку. Крім засобів з ЄФРР, регіони можуть розраховувати на ряд інших видів фінансової допомоги, що виділяється ЄС. Серед них<sup>161</sup>:

- дотації та кредити для територій вугільної промисловості й металургії з фондів ЄАВС;
- позички з Європейського інвестиційного банку та інших фондів ЄС;
- низьковідсоткові позички під егідою Європейської валютної системи на проекти, що реалізуються в Ірландії та Італії;
- дотації з Європейського соціального фонду, а також з Європейського фонду орієнтації та гарантій сільського господарства.

Регіональний і сільськогосподарський фонди, а також секція Європейського фонду орієнтації, відомі під спільною назвою Структурних фондів Союзу.

Значну роль у підтримці співробітництва регіонів у ЄС виконує також реалізація низки спеціальних ініціатив (які фінансуються за рахунок Структурних фондів), спрямованих на вирішення проблем в конкретних районах чи секторах економіки, які, як вважається недостатньо охоплені іншими програмами. Ці Ініціативи, які діють в форматі програм, отримали такі робочі назви<sup>162</sup>:

1. "Інтеррег" (Interreg). Сприяння міжрегіональному співробітництву, в тому числі прикордонних регіонів ЄС із регіонами третіх країн (включаючи просторове міжрегіональне планування розвитку), а також у сфері енергетики, транспорту, водного господарства, охорони середовища і розвитку прибережних зон.

---

<sup>161</sup> Andrzej Limański, Mieczysław Syrek. Integracja ekonomiczna Polski z Unią Europejską.– Warszawa: Difin, 2001.– S. 65.

<sup>162</sup> Irena Pietrzyk. Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich.– Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002.– S. 146.

2. “Зайнятість” (Employment) з чотирма підпрограмами: “Негайно” (Now), “Старт для молодих” (Youthstart), “Горизонт” (Horizon) і “Заохочення до праці” (Inclusion). Сприяння виробничому навчанню та перекваліфікації жінок, молоді, інвалідів і представників маргінальних прошарків населення в порядку їх підготовки до виходу на ринок праці.

3. “Лідер II” (Leader II). Фінансування місцевих проектів розвитку в сільських районах, у тому числі з орієнтацією на захист сфери існування (збереження культурної спадщини, екосистем, утилізація сміття, екологічний туризм, вирощування сільгосппродукції без застосування хімії і т.п.).

4. “Адаптація і Адаптація-біс” (Adapt and Adapt-bis). Сприяння в пристосуванні робочої сили до умов виробництва, які змінюються, в тому числі через навчання, перекваліфікацію, консультування, служби зайнятості і т.д.

5. “Малий і середній бізнес” (SMEs). Сприяння створенню і підвищенню конкурентоздатності малих і середніх підприємств, у тому числі на зовнішніх ринках (зміцнення технічної бази, освоєння сучасних навиків управління, підключення до систем надання ділових послуг, сприяння взаємним контактам і т.п.).

6. “Урбанізація” (Urban). Реконструкція кризових районів у містах, у тому числі через розбудову, озеленення, створення нових робочих місць і нормальної соціальної сфери існування (охорони здоров’я, безпеки та ін.).

7. “Конверсія” (Konver). Сприяння в конверсії оборонних підприємств на мирні цілі, особливо в регіонах, де вони є профілюючими в економіці й соціальній сфері.

8. “Regis II” (Regis II). Втягнення в господарське життя ЄС його окремих (заморських) регіонів.

9. “Ресайдер II” (Resider II) – програма із виведення із структурної кризи сталеварної промисловості країн-членів, у тому числі шляхом освоєння нових технологій і виробів, перепрофілювання підприємств, диверсифікація галузевої структури регіонів і т.д.

10 - 11. “Ретекс” (Retex) і “Решар II” (Reshar II) – теж для кризових районів текстильної і вугільної промисловості.

12. “Мир” (Peace) – особлива програма сприяння миру і примиренню в Ольстері та в його відносинах із шістьма прикордонними графствами Ірландії.

13. “Риба” (Pesca). Модернізація рибного господарства і сприяння диверсифікації економіки прибережних риболовних районів ЄС.

Як уже відзначалося, фонди зазвичай використовуються для часткового фінансування проектів щодо економічного розвитку диверсифікації, створення робочих місць, інвестування у промисловість, інфраструктуру, підтримку малих і середніх підприємств, наукових досліджень і розробок, туризму і навчання. Розподіл видатків між цими сферами в рамках єдиної програми-

регіонального розвитку залежить від характеру соціально-економічних проблем, які стоять перед відповідним регіоном, пріоритетів у сфері економічного розвитку, які визначаються урядом відповідної країни, і впливу, що здійснюється Європейською комісією. Виділення країнам-членам засобів із структурних фондів здійснюється відповідно до Цілей, визначених структурними фондами.

У табл. 7.6 показано розподіл засобів між 15 країнами ЄС на період 2000 – 2006 рр.

Загалом в 2000 – 2006 роках на Ціль 1 призначено 74,1 % із квоти 183,6 млрд євро, на Ціль 2 – 12,2 % , а на Ціль 3 – 13 %.

Таблиця 7.6

**Видатки структурного фонду в 2000 – 2006 рр. (у млн євро)**

Країна	Ціль 1	Видатки в перехідний період на Ціль 1	Ціль 2	Видатки в перехідний період на Ціль 2 і 5b	Ціль 3	Інше (крім Цілі 1)	Разом	
							Млн євро	%
Австрія	261	0	578	102	528	4	1473	0,9
Бельгія	0	625	368	65	737	34	1829	1,0
Велика Британія	5085	1166	3989	706	4568	121	15635	8,5
Голландія	0	123	676	119	1686	31	2635	1,4
Греція	20961	0	0	0	0	0	20961	11,4
Данія	0	0	156	27	365	197	745	0,4
Ірландія	1315	1773	0	0	0	0	3088	1,7
Іспанія	37744	352	2553	98	2140	200	43087	23,5
Італія	21935	187	2145	377	3744	96	28484	15,5
Люксембург	0	0	34	6	38	0	78	0,0
Німеччина	19229	729	2984	526	4581	107	28156	15,3
Португалія	16124	2905	0	0	0	0	19029	10,4
Фінляндія	913	0	459	34	403	31	1836	1,0
Франція	3254	551	5437	613	4540	225	14620	8,0
Швеція	722	0	354	52	720	60	1908	1,0
ЄС у цілому	127543	8411	19733	2721	24050	1106	183564	100,0

Джерело: Irena Pietrzyk. *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich.* – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002. – S. 149.

Ініціативи Співтовариства являють собою окремі регіональні програми, у фінансуванні яких беруть участь структурні фонди. На їх частку припадає лише невелика частина (9%) бюджету структурних фондів. На відміну від регіональних планів, які розробляються країнами-членами ЄС, ініціативи засновуються на директивах Комісії. Вони призначені для вирішення регіональних проблем, які не знайшли відповідного відображення в основних програмах регіонального розвитку країн ЄС. Наприклад, ініціативи можуть передбачати заходи, які застосовуються одночасно на територіях декількох держав, вони можуть відповідати потребам регіонального розвитку, які виникли в процесі втілення програм і раніше не були передбачені. Вони також дають змогу проводити експерименти із втілення нових підходів. Можливо, найбільш важливим, а також у деякій мірі суперечливим з точки зору урядів декількох країн-членів, є те, що вони дозволяють Комісії діяти на свій розсуд.

Особливо важливими джерелами фінансування стратегічних завдань розвитку регіонів у Центральній Європі є програми PHARE 2, ISPA, SAPARD.<sup>163</sup> Програма PHARE 2 – важлива форма допомоги Європейського Союзу для подальшої господарської трансформації центральноєвропейських країн. Важливою ціллю цієї програми є стимулювання трансферу знань щодо регіональних і локальних інституцій з приводу впровадження досвіду ЄС. Програма від початку орієнтована на Польщу та Угорщину і, відповідно, передбачає інвестиції у підготовку цих країн до акцептації фінансової підтримки зі структурних фондів ЄС і впровадження європейських стандартів у різних галузях.

Головною метою програми ISPA є підтримка країн-кандидатів у галузі охорони довкілля та розвитку транспортної інфраструктури. Програма SAPARD, у свою чергу, – інструмент розвитку сільських територій країн-кандидатів до Євросоюзу з позиції спільної структурної політики розвитку сільських територій та сільського господарства на період 7 років (починаючи від 2000 р.).

---

<sup>163</sup> Strategia rozwoju powiatu Lubańskiego. Starostwo powiatowe w Lubaniu. – Luban, 1999. – S. 82.

## Розділ VIII

# ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Єдиний ринок був головною метою інтеграції у Західній Європі вже від створення СЕС, але його параметри і принципи побудови чітко окреслені лише у Білій книзі 1985 р.

Переваги від побудови єдиного внутрішнього ринку ґрунтуються на економії від ліквідації торговельних бар'єрів усередині ЄС та від повної лібералізації ринку, від посилення внутрішньої конкуренції, збільшення масштабів виробництва, а також ліквідації обмежень у доступі до ринку громадських замовлень.<sup>164</sup>

Створення єдиного внутрішнього ринку кумулятивно відображається на вигодах і спричиняється до соціального й економічного поступу. Так, поглиблення процесу інтеграції призводить, завдяки посиленню конкуренції, до зниження собівартості продуктів і до зниження цін. У свою чергу, нижчий рівень цін спричиняє зростання купівельної спроможності населення і, відповідно, підвищує попит та стимулює економічне зростання. Одночасне зниження собівартості й цін дає змогу користуватися перевагами ціново-вартісної конкурентності, що тісно пов'язано з покращенням торговельного балансу і зростанням ВВП. Додатковий приріст ВВП у країнах ЄС, який було отримано завдяки реалізації програми єдиного внутрішнього ринку, складає 60–80 млрд євро (1,1 – 1,5 % понад рівнем ВВП, якого було б досягнуто без упровадження програми).<sup>165</sup>

Успішність програми внутрішнього ринку підвищує роль ЄС у динамічній системі світового господарства (рис. 8.1). Також відзначимо існування поважних можливостей до зростання продуктивності господарства у порівнянні із показниками конкурентних центрів – США та Японії, а також з огляду на значну конвергенцію продуктивності у різних регіонах Європи (рис. 8.2).

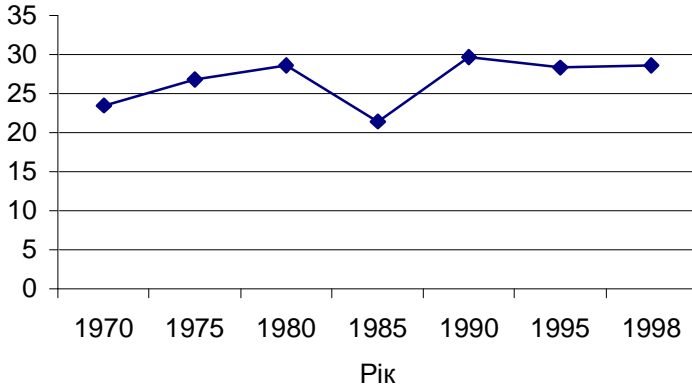
Приріст ВВП супроводжується створенням нових місць праці (хоча одночасно й інфляцією та збільшенням імпорту). Завдяки впровадженню єдиного внутрішнього ринку було створено від 300 до 900 тис. робочих місць. Водночас спостерігається незначне зростання напруження на ринку праці внаслідок елімінації контролю на внутрішніх кордонах (рис. 8.3, 8.4).

---

<sup>164</sup> J. Witkowska, „Biała Księga” w sprawie przygotowania krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z rynkiem wewnętrznym Unii Europejskiej. Aspekty regionalne // Polityka rozwoju regionalnego w perspektywie członkostwa Polski w Unii Europejskiej. – Warszawa, 1996.

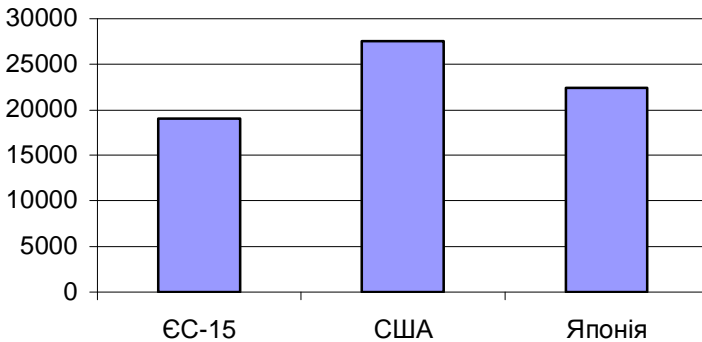
<sup>165</sup> Zofia Wysokińska, Janina Witkowska. Integracja europejska. Rozwój rynków. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 151.





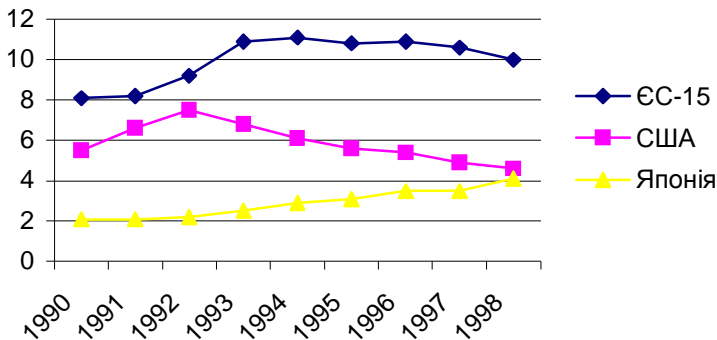
**Рис. 8.1.** Частка ЄС (15) у світовому ВВП (%)

*Джерело: розрахунки на підставі даних UNCTAD.*



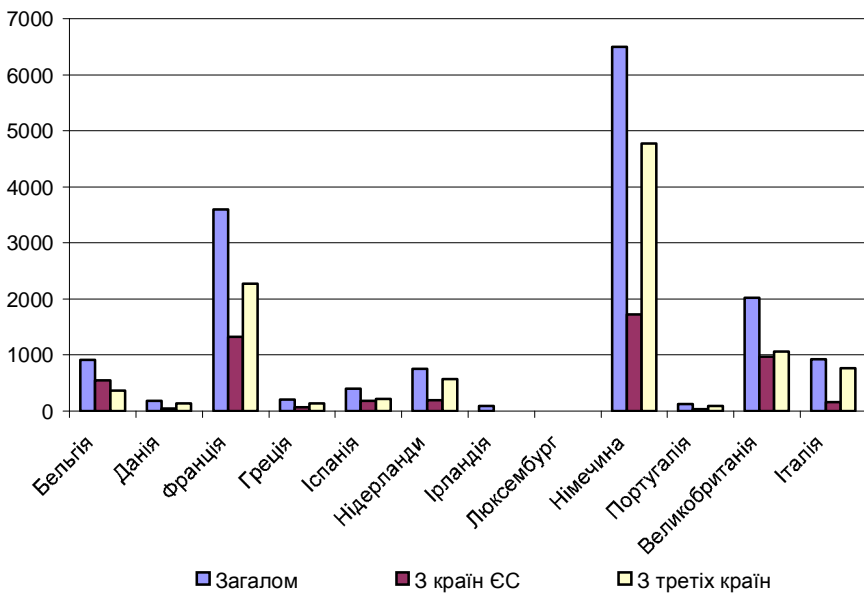
**Рис. 8.2.** Валовий національний продукт у розрахунку на особу (у стандартних одиницях купівельної спроможності, що складаються скрізь ідентичну кількість товарів та послуг, незалежно від рівня цін, 1997)

*Джерело: Eurostat.*



**Рис. 8.3.** Безробіття (у % від економічно активного населення, середнє річне)

Джерело: Eurostat.



**Рис. 8.4.** Іммігранти в країнах-членах ЄС у 1993 р., тис.

Джерело: N.Jovanovic, *European Economic Integration*. – N.-York, 1997. – S. 338.

Провідним мікроекономічним ефектом створення єдиного ринку є зростання тиску конкуренції.

Наслідки реалізації єдиного внутрішнього ринку:<sup>166</sup>

- ліквідація значної кількості підприємств і навіть цілих галузей промисловості;
- особливі вимоги щодо малих і середніх підприємств;
- зниження зайнятості;
- можливість поглиблення диспропорцій розвитку у зоні інтеграції.

Виникнення єдиного внутрішнього ринку спричиняє виникнення так званих алокаційних, акумуляційних і локалізаційних економічних ефектів. Алокаційні ефекти пов'язані із впливом інтеграційних процесів на статичну (короткотермінову) алокацію засобів). Акумуляційні ефекти проявляються в результаті впливу інтеграції на акумуляції факторів виробництва й охоплюють середньо- та довготермінові ефекти господарського зростання, а локалізаційні ефекти відображають географію алокації засобів між країнами-членами та їх регіонами.

У традиційному аналізі міжнародної торгівлі єдиний ринок повинен призводити до більшої спеціалізації країн-членів з урахуванням їх порівняльних переваг. Однак в умовах недосконалої конкуренції і диференціації продукту єдиний європейський ринок посилює внутрішньогалузеву торгівлю (табл. 8.1-3).

Помітне зростання частки внутрішньосоюзної торгівлі відзначено протягом 1985–1995 рр. У внутрішньосоюзній торгівлі промисловою продукцією у цей період помітне зростання внутрішньосоюзного імпорту в імпорті загалом пересічно з 61,2 % в 1985 р. до 67,9 % у 1995 р. (рис. 8.5). Щодо торгівлі послугами, то відповідний приріст за цей період склав 3,1 %.

Вважається, що 80 % змін у ринковій частці внутрішньосоюзного імпорту спричинено безпосередніми і проконкурентоспроможними ефектами програми єдиного внутрішнього ринку і мало пов'язано з розвитком торгівлі з третіми країнами, котрим полегшено доступ до ринку ЄС.<sup>167</sup>

Що стосується динаміки зовнішньої торгівлі, то протягом 1960–1972 рр. частка імпорту спільнот зросла з 38 до 54 %, протягом 1972–1981 рр. знизилася до рівня близько 50 %, натомість за період 1981–1992 рр. відбулося повторне зростання і настала стабілізація на рівні 58–59 %.

У 1985 р. частка внутрішньоспільнотного імпорту у задоволенні попиту в країнах ЄЕС складала пересічно 19,7 % при 14,3 % імпорту з-за меж спільнот і 66 % споживання продуктів внутрішнього виробництва. До 1995 р. внутрішньосоюзний імпорт забезпечував 25,6 %

---

<sup>166</sup> Zofia Wysokińska, Janina Witkowska. Integracja europejska. Rozwój rynków. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 151.

<sup>167</sup> Zofia Wysokińska, Janina Witkowska. Integracja europejska. Rozwój rynków. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 152.

потреб внутрішнього ринку, а частка зовнішнього імпорту й внутрішнього виробництва становили, відповідно, 16,9 та 57,5 %.

Услід за лібералізацією торгівлі відбувається розвиток внутрішньогалузевої торгівлі. Поштовхом до її розвитку в Європі завжди була лібералізація ринків товарів, послуг, факторів виробництва. Не останню роль відіграли чинники, що пов'язані з уподібненням попиту та переваги масштабу. Розвиток внутрішньогалузевої торгівлі відбувався поетапно і супроводжував утворення митної унії та лібералізацію ринку факторів виробництва (на переломі 60–70 та 80–90-х років), причому це явище стосувалося головним чином найбільш розвинених країн і було менш характерне для, наприклад, Греції та Португалії (табл. 8.1).

У період реалізації Програми єдиного внутрішнього ринку ще більше поглибилася диференціація країн із точки зору значення в їхніх оборотах внутрішньогалузевої торгівлі (табл. 8.2).

Що стосується міжгалузевої торгівлі, то тут, безумовно, лідирують за значенням її частки у загальному торговому обороті менш розвинені та більш спеціалізовані країни (Греція, Португалія, Данія). Більш розвинуті країни також характеризуються порівняно вищим значенням внутрішньогалузевої торгівлі різноманітними продуктами на противагу торгівлі однорідними продуктами, що взагалі характерно для ЄС у цілому (табл. 8.3). Причому за час реалізації програми внутрішнього ринку ця тенденція проявилася досить чітко на фоні зменшення ролі міжгалузевої торгівлі.

Таблиця 8.1

**Частка внутрішньогалузевої торгівлі в торгівлі загалом у рамках Співтовариств у 1958–1987 рр. (у %)**

Країни	1958 р.	1963 р.	1970 р.	1980 р.	1987 р.
Бельгія, Люксембург	54	60	69	70	77
Данія	-	-	41	52	57
Франція	61	68	76	83	83
Німеччина	47	57	73	78	76
Греція	-	-	22	24	31
Ірландія	-	-	36	61	62
Італія	42	48	63	55	57
Нідерланди	50	57	67	73	76
Португалія	-	-	23	32	37
Іспанія	-	-	35	57	64
Великобританія	-	-	74	81	77

Джерело: Sapir A. *Regional integration in Europe. – The Economic Journal. – 1992. – № 102. – S. 74.*

Серед безпосередніх чинників зростання внутрішньогалузевої торгівлі найбільш істотними є розміри ринку, дохід на особу, переваги масштабу та безпосередні закордонні інвестиції. Навпаки, обмежували розвиток внутрішньогалузевої торгівлі транспортні витрати та знецінення валют (було актуальне до впровадження економічної і валютної унії).

Окрім суттєвого зростання внутрішньогалузевої торгівлі та посилення значення внутрішньосоюзної торгівлі високоякісними різноманітними товарами, до важливих ефектів програми єдиного ринку слід віднести також уподібнення країн.

Зростання внутрішньогалузевої торгівлі і зростання значення внутрішньосоюзної торгівлі переважно високотехнологічними продуктами можна вважати значними ефектами утворення внутрішнього європейського ринку. Це доводить посилення інтеграції.

Важливим динамічним ефектом інтеграції є зростання безпосередніх закордонних інвестицій.

Таблиця 8.2

*Частки внутрішньогалузевої торгівлі у торгівлі загалом*

Країни	Роки	Частка (%) у внутрішньосоюзній торгівлі послугами		Частка (%) у внутрішньосоюзній промисловій торгівлі загалом	
		експорт	імпорт	експорт	імпорт
ЄС	1985	42,6	46,9	53,7	61,2
	1995	50,2	50,0	67,8	67,9
Бельгія/ Люксембург	1985	62,9	63,0	71,7	70,4
	1995	69,3	62,1	79,5	74,8
Данія	1985	28,6	44,3	42,3	53,2
	1995	31,3	39,2	67,3	74,7
Німеччина	1985	37,4	42,9	49,6	56,7
	1995	43,6	45,7	62,8	62,9
Греція	1985	43,2	44,1	52,4	67,7
	1995	50,1	49,6	59,0	74,7
Іспанія	1985	57,8	48,3	51,3	61,6
	1995	69,3	60,5	69,8	77,1
Фінляндія	1985	39,4	43,4	51,9	68,9
	1995	46,0	47,5	68,0	74,2
Ірландія	1985	61,1	62,4	68,8	72,4
	1995	59,7	59,9	82,1	73,8
Італія	1985	53,2	49,7	48,3	58,8
	1995	54,0	50,6	58,2	66,1
Нідерланди	1985	53,6	51,6	73,7	64,6
	1995	59,5	54,3	81,6	66,3
Португалія	1985	49,4	51,0	63,6	70,7
	1995	70,3	71,7	81,8	84,0
Великобританія	1985	24,4	39,2	44,7	54,4
	1995	30,8	40,8	64,4	59,3

Джерело: *Trade and FDI specialization effects of the single market programme. – European Economy. – 1996. – №. 4. – S. 70.*

Таблиця 8.3

**Частка різних видів обміну в торгівлі загалом у рамках ЄС  
в окремих країнах**

Частка в 1994 р. (в %)			Зміна протягом 1987–1994 (у процентних пунктах)			
Країни	А	В	С	А	В	С
Франція	24,1	44,3	31,6	2,8	3,6	-6,4
Німеччина	20,5	46,9	32,6	1,9	3,4	-5,4
Бельгія, Люксембург	23,2	42,0	34,8	1,6	2,2	-3,8
Великобританія	16,5	47,9	35,6	-1,9	8,9	-7,0
Нідерланди	18,9	41,9	39,3	-0,3	5,1	-4,8
Іспанія	18,9	35,2	45,9	8,7	3,3	-12,0
Італія	16,2	36,9	46,9	5,8	-3,1	-2,8
Ірландія	7,9	34,4	57,7	-0,9	-1,3	2,2
Данія	8,1	31,9	60,0	-1,1	0,0	1,1
Португалія	7,5	23,9	68,6	3,9	4,8	-8,6
Греція	3,7	10,3	86,0	0,8	-0,6	-0,2
ЄС-12	19,2	42,3	38,5	2,0	3,1	-5,1

А – внутрішньогалузева торгівля однорідними продуктами;

В – внутрішньогалузева торгівля різноманітними продуктами;

С – міжгалузева торгівля.

*Джерело: European Economy. – № 4. – 1996. – Р. 74.*

Вплив програми єдиного внутрішнього ринку на безпосередні (прямі) закордонні інвестиції (БЗІ) проявляється у швидкому зростанні частки Євросоюзу у світовому обсязі БЗІ від 28,2 % у 1982–1987 рр. до 44,4 % на початку дев'яностих. У межах ЄС БЗІ зростали вчетверо швидше, ніж внутрішньосоюзна торгівля. Частка власне союзних інвестицій у загальній масі БЗІ, що надходять до ЄС, зросла від 41 % до більш як 60 % у першій половині 1990-х. Відношення акумульованого установчого капіталу БЗІ до сукупного ВВП ЄС змінилося від 0,087 у 1985 р. до 0,115 у 1992 р. (найвищий показник серед розвинутих країн), що свідчить про суттєве збільшення значення БЗІ для економіки країн-членів.<sup>168</sup>

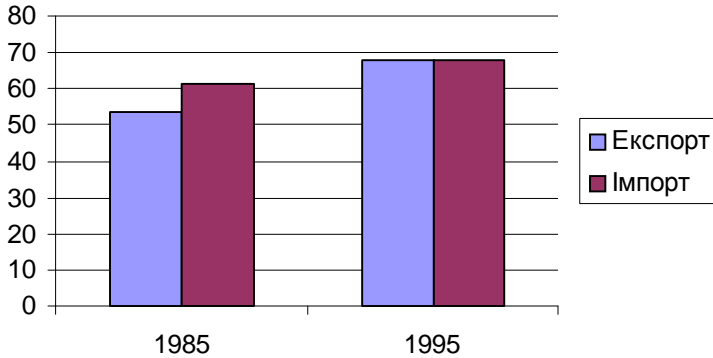
<sup>168</sup> Zofia Wysokińska, Janina Witkowska. Integracja europejska. Rozwój rynków.– Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001.– S. 153.

Таблиця 8.4

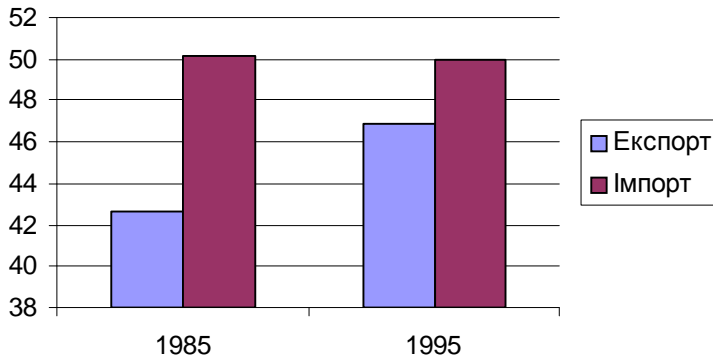
## Сумарні ефекти єдиного ринку для внутрішньосоюзової торгівлі

	Ефект частки внутрішньогалузевої торгівлі		
	подібний	відмінний	
	у ціново-якісному порівнянні		
<b>Загальні детермінанти</b>			
Розміри ринку	+	+	
Дохід на особу	+	+	
Ефекти масштабу	+	+	
Безпосередні закордонні інвестиції	+	+	
Нетарифні бар'єри перед утворенням єдиного ринку	+	+	
Транспортні витрати	-	-	
Коливання валютних курсів	-	-	
Відмінності у розмірах ринку	-	-	
Відмінності у забезпеченні факторами виробництва	-	+	
Горизонтальна диференціація продуктів	-	+	
<b>Ефекти єдиного внутрішнього ринку</b>			
Заходи	Загальні ефекти		
Зняття формальностей на кордонах	Зменшення витрат на трансакції	+	+
Утворення єдиного внутрішнього ринку	Знецінення валют	-	-
	Мікроекономічне зростання	+	+
Структурні фонди	Конвергенція ВВП	-	+

Джерело: Zofia Wysokińska, Janina Witkowska. *Integracja europejska. Rozwój rynków.* – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 87.



A



B

**Рис. 8.5.** Частки внутрішньосоюдної торгівлі у промисловій торгівлі (A) і торгівлі послугами (B) загалом (%)

Джерело: *Trade and FDI specializattion effects of the single market programme.* – *European Economy.* – 1996. – №. 4. – S. 70.

ЄС зараз є головним світовим полем акумуляції капіталовкладень. Закордонні інвестиції надходять переважно із США, Японії, країн ЄАВТ і скеровуються якнайбільше до Великобританії, Іспанії, Нідерландів, Франції а також Ірландії (табл. 8.5, 8.6).



Таблиця 8.5

**Географічна структура акумульованих БЗІ  
(у % до світового господарства)**

Регіон	Акумульовані БЗІ, що надходять				Акумульовані БЗІ, що виходять			
	1985	1990	1995	1997	1985	1990	1995	1997
Розвинуті країни, у т.ч.:	72,3	79,3	70,6	68,0	95,7	95,6	91,5	90,2
Європейський Союз	31,2	41,5	36,3	34,6	40,6	46,3	45,1	45,1
США	24,4	22,7	20,5	20,9	36,4	25,5	25,6	25,6
Японія	0,6	0,6	1,2	1,0	6,4	11,8	8,5	8,0
Країни, що розвиваються	27,7	20,6	28,1	30,2	4,3	4,4	8,4	9,7
Центральна і Східна Європа	—	0,1	1,3	1,8	—	—	0,1	0,2

Джерело: UNCTAD, World Investment Report 1998. Trends and Determinants. – N.-York and Geneva, 1998.

Таблиця 8.6

**Глобальна структура європейських акумульованих БЗІ  
від 1991 р. (%)**

Приплив капіталу з:	США	Японії	Європи
До:			
Бельгії-Люксембургу	14	6	71
Франції	12	6	75
Німеччини	30	7	56
Ірландії	50	3	41
Італії	14	2	80
Нідерландів	27	4	66
Португалії	8	2	80
Іспанії	8	3	81
Швеції	10	—	87
Великобританії	41	5	39
Європи	27	5	60

Джерело: Stepniak A. Integracja regionalna i transfer kapitalu. Inwestycje bezpośrednie w aspekcie klimatu inwestycyjnego w Unii Europejskiej. – Gdańsk: Wyd-wo Uniwersytetu Gdańskiego, 1996.

Під впливом реалізації програми єдиного внутрішнього ринку відбуваються зміни також у структурі БЗІ (більша зацікавленість інвесторів наукоємними секторами, галузева концентрація виробництва). Завдяки ліквідації бар'єрів на шляху руху послуг між країнами-членами стала помітною також тенденція до зростання частки БЗІ у секторі послуг, зокрема фінансових.

Економіка ЄС загалом отримує переваги, пов'язані з позитивним впливом на зростання конкуренції у переробній промисловості. Завдяки зростанню конкуренції також у телекомунікації, банківському секторі, авіаційному транспорті відзначено значну редукцію цін. Знижується маржа між цінами і вартістю виробництва, внаслідок чого ефект зниження вартості виробництва переноситься на споживачів. Від 1987 р. зменшення цієї маржі досягає щороку близько 1 %.

Спостерігається динамічне зростання злиття і поглинань, концентрації виробництва, зміни розмірів компаній і пов'язаної з цим ефективності, причому до 70 % всього злиття і поглинань мали внутрішньосоюзний характер. А це, вочевидь, є наслідком утворення єдиного ринку. Реструктуризація охопила як переробну промисловість, так і сектор послуг. Підтвердженням концентрації у європейській промисловості є зростання частки продаж чотирьох провідних фірм від 20,5 % у 1988 р. до 22,8 % у 1993 р.<sup>169</sup> Щодо галузевої структури концентрації, то її відображено у табл. 8.7, де рівень концентрації виражено через частку п'яти (для тютюнової промисловості – трьох) найбільших компаній у доданій вартості відповідного сектора загалом.

Хвиля концентрації 80-х, окрім загальноекономічних і технологічних, була спричинена чинниками, що пов'язані з процесом творення єдиного внутрішнього ринку. Як і в 60-х та 70-х роках, підприємства адаптувалися до нових умов на ринку без кордонів. Концентрація серед зарубіжних (не з ЄС) фірм на території Співтовариств пояснюється утрудненням їх експорту з третіх країн та значним інвестиційним потенціалом в умовах глобальної фази інтернаціоналізації. Водночас мотивами раціоналізації та синергії фірми керувалися в 90-х лише в 16 % випадків вибору стратегії злиття чи акціонування, тоді як у 80-х – у 50 % випадків<sup>170</sup>. Головною

---

<sup>169</sup> Zofia Wysokińska, Janina Witkowska. Integracja europejska. Rozwój rynków. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – С. 155.

<sup>170</sup> Jantoń-Drozdowska E. Regionalna integracja gospodarcza. – Warszawa: PWN, 1998. – S. 92.

причиною концентрації стало зміцнення ринкової позиції та вимоги експансії.

Зростання безпосередніх закордонних інвестицій фірм ЄС на території інших країн-членів пояснюється як наслідками так званої негативної інтеграції в постаті ліквідації перешкод у торгівлі, так і перевагами позитивної інтеграції (гармонізація акціонерного права, уніфікація регуляції банківського та фондового секторів).

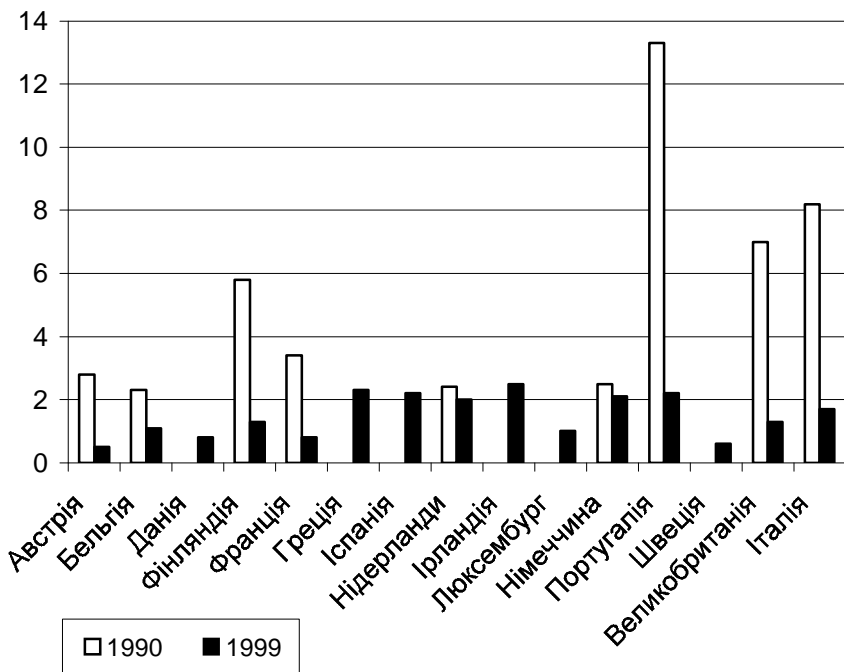
Таблиця 8.7

*Рівень концентрації в окремих секторах господарства ЄС, %*

<b>Сектор промисловості</b>	<b>1986 р.</b>	<b>1991 р.</b>	<b>Зміна у процентних пунктах</b>
Металургія	47,21	82,31	35,10
Авіакосмічний	51,24	71,97	20,72
Фармацевтичний	19,28	27,66	8,38
Гумополімерний	14,78	21,71	6,93
Безалкогольних напоїв	39,73	43,24	3,50
Продуктів харчування	16,92	20,37	3,45
Автомобільний	55,45	56,49	1,05
Тютюновий	58,39	59,16	0,76
Текстильний	7,71	8,24	0,54
Видавничий	19,20	19,34	0,14
Промислових машин	20,07	20,10	0,03
Хімічний	42,25	41,48	-0,77
Інформаційний	38,04	33,17	-0,91
Електронний	33,92	31,48	-2,44
Будівельних матеріалів	28,39	24,29	-4,11

*Джерело: Jantón-Drozdzowska E. Regionalna integracja gospodarcza.– Warszawa: PWN, 1998.– S. 93.*

Наслідком структурних змін, що відбуваються на ринку ЄС, і змін у рівні конкуренції є також цінова конвергенція, масштаби якої відрізняються залежно від товарних груп. Найбільше це стосується споживчих та інвестиційних товарів (у розрізі країн це явище відображено на рис. 8.6). Потрібно, однак, враховувати, що окремі країни вдаються до регуляційної інтервенції і застосовують опосередковані податки, завдяки чому зменшується амплітуда коливання цін.

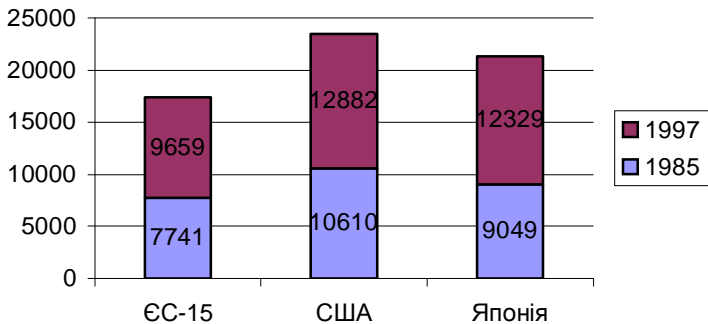


**Рис. 8.6.** Показники цін споживчих продуктів:  
рівень середніх річних коливань (у %)

Джерело: Eurostat.

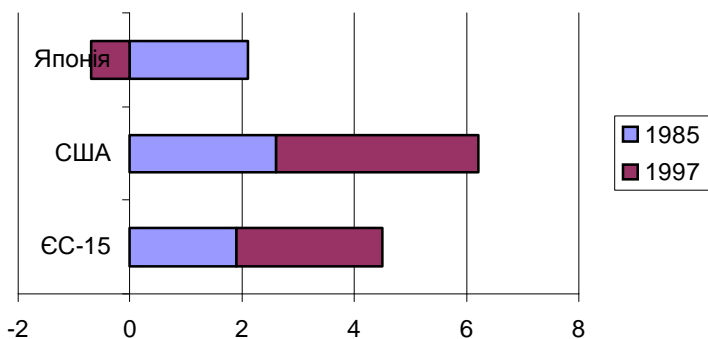
Цінова конвергенція динамічніша в тих країнах, котрі увійшли до ЄС після 1980 р. Внаслідок впливу єдиного ринку на ціни спостерігаємо активність макроекономічної політики, що зорієнтована на економічну стабілізацію.

Характерною рисою розвитку ринку є рівень споживання, а також динаміка доходів домашніх господарств. Поки ще існує розрив між ЄС та США у споживанні домашніх господарств, але динаміка споживання тривалий час краща для єдиного ринку Союзу (зростання, відповідно, на 121 і на 124 % за період 1985–1997 рр.) (рис. 8.7, 8.8).



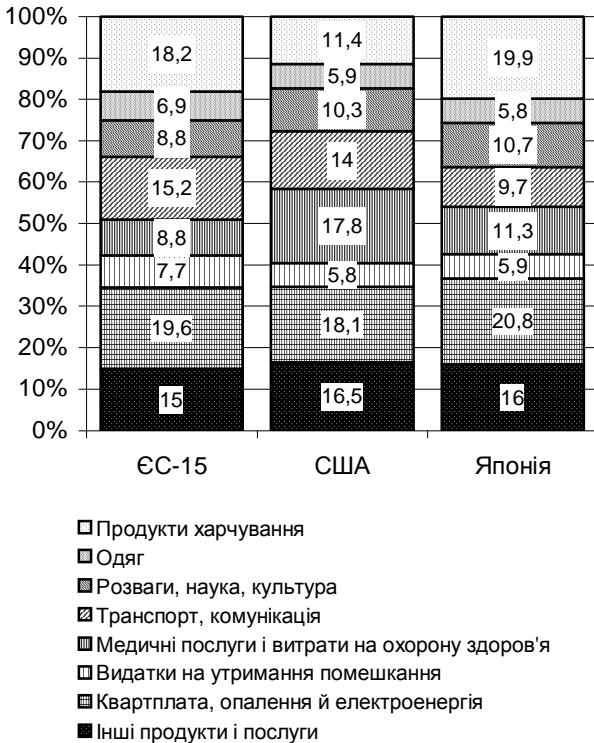
**Рис. 8.7.** Споживання домашніх господарств у перерахунку на мешканця (у незмінних екю, базовий рік: 1990)

Джерело: Eurostat.



**Рис. 8.8.** Середньорічна змінна споживання у домашніх господарствах (%)

Джерело: Eurostat.



**Рис. 8.9.** Поділ витратів у % загального споживання домашніх господарств (1997 р.)

Джерело: Eurostat.

Також змінилася структура споживання. Найбільш помітною зміною було скорочення частки витрат на продукти харчування через відносно повільне зростання цін у цьому секторі. У зв'язку з цим також знизилася частка витрат на взуття, меблі, оснащення осель і побутову техніку. Водночас приблизно на 50 % зросла частка витрат на квартплату, опалення, електроенергію, транспорт і зв'язок (рис. 8.9). Також порівняно високими темпами зростали витрати на розваги, відпочинок, освіту і

культуру.<sup>171</sup> Попит на ці продукти зростає одночасно із підвищенням доходів споживачів.

Суттєвим явищем є також зростання конвергенції доходів на мешканця. Тут кращу динаміку мають менш розвинуті країни (Ірландія, Португалія, Іспанія), що проявилось після встановлення позитивної динаміки господарського зростання (понад середній рівень у ЄС), а отже, може вважатися опосередкованим ефектом єдиного ринку. Покращення динаміки доданої вартості бруто на 1 мешканця свідчить також про позитивний вплив єдиного ринку на макроекономічні показники більш розвинутих країн-членів. Як наслідок успішної політики єдиного ринку можна вважати також деяке вирівнювання доходів на 1 мешканця на рівні регіонів, щоправда, це відбувається значною мірою завдяки підтримці бідніших регіонів.

Отже, бачимо загальногосподарську ефективність програми створення внутрішнього ринку Європейського Союзу. Позитивні ефекти переважають над недоліками від ринкової уніфікації на усій великій території – ринковому просторі ЄС.

---

<sup>171</sup> Andrzej Sznajder. Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej. – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 1999. – S. 35.

*Розділ ІХ*  
**ОСОБЛИВОСТІ АДАПТАЦІЇ РИНКУ  
КРАЇНИ-КАНДИДАТА НА ВСТУП ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО  
СОЮЗУ (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ)**

**9.1 Адаптація у сфері принципів функціонування ринку**

Спочатку розглянемо ситуацію у сфері узгодження принципів вільного руху товарів, послуг, робочої сили і капіталу.

Що стосується Польщі, то жодна з торговельних пілг не використовується повністю щодо польських товарів. Дотепер поміж Польщею та державами-членами ЄС існують митні кордони, а також використовуються інші торговельні обмеження.

Згідно з існуючим станом *acquis* у сфері вільного переміщення товарів, Польща повинна дотримуватися кількох десятків загальних актів найвищого рівня. Включно з доповненнями їх кількість досягає 250. Окрім цього, існують численні інструкції нижчого рівня. В сумі ця частина союзного доробку, що представлена в Польщі, налічує близько 10000 сторінок. Для Європейського Союзу характерна швидка модернізація продукції, впровадження цілком нових продуктів та технологій, тому всі акти підлягають динамічним змінам, відслідковування яких є для товаровиробників однією з найголовніших умов їх ринкового благополуччя і навіть існування<sup>172</sup>.

Відповідно до положень Європейської угоди (угоди про асоціацію між Польщею та ЄС), обидві сторони створили зону вільної торгівлі. Відповідно до впровадження принципу *stand-still*, обидві сторони не можуть впроваджувати портові чи інші оплати зі схожими результатами (наслідками), підвищувати існуючі чи встановлювати нові кількісні обмеження в імпорті чи експорті або впроваджувати інші заходи подібного характеру.

Згідно зі ст. 26 угоди сторони утримуються від застосування засобів або практик внутрішнього фіскального характеру, що могли б призвести (безпосередньо чи опосередковано) до будь-якої дискримінації між продуктами обох сторін. Додатково сторони зобов'язалися відповідно пристосувати торговельні монополії так, щоб було усунено всяку дискримінацію між фізичними та юридичними особами в умовах купівлі та продажу товарів.

У визначених ситуаціях, однак, передбачено можливість упровадження надзвичайних охоронних засобів.

---

<sup>172</sup> Janusz Kaczurba. *Przepisy techniczne zasadniczym warunkiem obecności na rynku Unii Europejskiej// Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej.*– Warszawa: Hubertus, 1999.– S. 20.



Стосунки у сфері обміну послугами між Співтовариством і Польщею також регулює Європейська угода, підписана в 1991 р. і впроваджена 1 лютого 1994 р. Відповідні постанови містяться в ст. 55 – 57. Вони зобов'язують сторони поступово впроваджувати юридичні рішення щодо уможливлення надання послуг між економічними суб'єктами, які походять із Польщі чи ЄС, без потреби утворення підприємств у державі, де ці послуги надаються. Особливо це необхідно в ситуаціях, коли утворення нової фірми економічно не виправдане.

Згідно зі ст. 55, надання послуг означає, що її виконавець сплачує податки у своїй державі, а в місці її надання перебуває тимчасово. Ця діяльність не підлягає обов'язковим вимогам місцевого ринку праці. Тому не виникає залежності між утворенням підприємства і трудовими відносинами. Сторони угоди домовилися, що разом із процесом лібералізації послуг дозволяється тимчасове перебування осіб, що надають послуги, або основного персоналу, залученого до роботи відповідним підприємством. По відношенню до фінансових послуг сторони мають „вільні руки”, якщо йдеться про прийняття обов'язкових засобів для реалізації власної фінансової політики, або з метою захисту інвесторів, депозиторів, власників полісів чи осіб, які мають довіреності, з метою забезпечення стабільності фінансової системи<sup>173</sup>.

До кінця перехідного періоду (2004 р.) Польща зберігає право охорони своїх інтересів у галузі накопичення державної власності, що є предметом приватизації. Насамперед тут ідеться про власність, використання, продаж і оренду нерухомості, трансакційні операції і посередництво в торгівлі нерухомістю, а також природними ресурсами і пов'язаною з ними діяльністю; юридичні послуги.

Послуги в галузі сухопутного, морського і повітряного транспорту (ст. 56–57 договору) розглядаються як господарська діяльність, що підлягає асиміляції з транспортною політикою Співтовариства. У зв'язку з цим Польща зобов'язалася пристосувати своє законодавство до положень та правил політики ЄС<sup>174</sup>.

Вступ Польщі до Європейського Союзу принесе відчутну користь фірмам, що надають послуги. Проте, незважаючи на позитивні моменти процесу впровадження постанов, які стосуються вільного надання послуг, їх лібералізація проходить по-різному в конкретних галузях цієї діяльності.

Аналіз втрат та прибутків від інтеграції в галузі послуг насамперед повинен враховувати сектор ринкових послуг. У сфері неринкових послуг (оборона, освіта, охорона здоров'я, пенсійна система)

---

<sup>173</sup> Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty. – Biblioteka europejska. – № 14. – Warszawa, 1997.

<sup>174</sup> Rynek wewnętrzny usług. Red. Nauk. Paweł Wilczyk. – Łódź, 1998. – S. 15.

безпосередній вплив інтеграції буде малим. Посередній ефект може виникнути з прийняттям союзних юридичних норм і пристосувань у системі освіти. Якщо йдеться про ринкові послуги (до них у ЄС належать: транспорт, туризм, банківська система, дистриб'юторські, комунікаційні та інші послуги), аналіз втрат та прибутків повинен передбачати ефекти, пов'язані з виходом на арену міжнародної конкуренції також тих секторів польської економіки, що до цього часу були закриті (телекомунікація, банківські послуги і страхування, авіатранспорт). У випадку фінансової нестабільності і при недостатній реструктуризації частина з них може бути витіснена зарубіжними конкурентами. Наступним етапом є приєднання Польщі до міжнародних мереж, що позитивно вплине на конкурентоспроможність польських фірм. Важливим є доступ польських підприємств до ринку послуг ЄС (наприклад, експорту будівельних послуг), а також можливість отримання переваги польських фірм у сфері продуктивності все ще низької гнґlernbdzjсns праці і надання професійних послуг.

Для польських підприємств істотним є той факт, що результатом збільшення конкуренції є зниження цін та підвищення вимог, які мусять виконуватися надавачами послуг (що має вплив на рівень обігових коштів); це приводить до зміни умов отримання послуг. Враховуючи сучасні можливості та природні умови польського ринку, можна виділити ряд послуг, в яких польські фірми могли б знайти собі місце: транспортні послуги – зважаючи на величезний перевізний потенціал, а також вигідне положення Польщі на перетині комунікаційних шляхів схід – захід і північ – південь; вузька група послуг високої спеціалізації – враховуючи високий фаховий рівень польських спеціалістів (наприклад реконструкція пам'яток); будівельні послуги – із врахуванням набутого досвіду і значного потенціалу, що використовує дешевшу робочу силу; інші професійні послуги, наприклад у сфері програмування, моделювання і т.д.; туристичні послуги – враховуючи те, що Польща межує з ЄС, імовірним є утримання цьогочасної динаміки зростання частоти візитів до Польщі, подальшого розвитку туризму; послуги в галузі експорту культури.

Одночасно можна сподіватися на імпорт багатьох послуг із держав ЄС. Це стосується насамперед фінансових послуг у сфері маркетингу, аудиту і т.д. Також відбуватиметься процес об'єднання мереж послуг, діючих у ЄС, із фірмами, що працюють у Польщі. Покращена інфраструктура телекомунікації сприятиме зростанню оборотів у сфері передових видів послуг, котрі використовують найновіші технічні досягнення. Це дасть можливість підприємцям збільшити експортну пропозицію в цій галузі.

Процес формування погоджень про вільне переміщення осіб було завершено в 2000 р. (раніше це зробила лише Словенія). Рішення Європейської комісії від кінця жовтня 2000 р. означає, що з моменту входження до ЄС польські приватні особи та фірми отримують

можливість вільного користування послугами в Європейському Союзі. Згідно з європейським правом, вони мають трактуватися ідентично з конкурентами – державами з „п’ятнадцятки”. Одночасно польська сторона до кінця 2002 року змушена була зняти останні обмеження в доступі до польського ринку послуг для фірм та громадян ЄС (наприклад, зняти вимогу польського громадянства при виконанні робіт охоронними службами)<sup>175</sup>. Вже сьогодні Польща з цього боку ліберальніша для ЄС, аніж „п’ятнадцятка”. Польща буде змушена прийняти союзні технічні, санітарні, страхові та інші норми для деяких професій.

Європейська угода, що регулює існуючі стосунки між Польщею та Євросоюзом, належить до принципів вільного пересування працівників, утворення підприємств і надання послуг.

Це законодавство дає польським громадянам право на отримання праці на теренах держав-членів Спільноти, згідно з умовами на місцевих ринках праці.

Власне, для вирішення цих питань досі самі держави-члени уклали з Польщею двосторонні угоди, серед яких найбільше значення має угода з ФРН від 31 січня 1990 р. у справі працевлаштування польських робітників (сезонне працевлаштування в рамках цієї угоди у Німеччині охоплює близько 200 тис. польських громадян). Іншими угодами, що передбачають можливість надання роботи полякам у державах ЄС, є угода між урядами Польщі та ФРН у справі працевлаштування працівників із метою підвищення їх професійної кваліфікації і знання мов, від 7 червня 1990 р., Заява Міністра праці РП і Федерального Міністра праці та соціальної політики ФРН від 8 грудня 1990 р., що надає можливість індивідуального працевлаштування поляків у німецьких роботодавців; угода між урядом РП та урядом Французької Республіки про працевлаштування сезонних робітників від 20 травня 1992 р.; угода між урядом РП і урядом Французької Республіки в галузі обміну та професійного стажування від 29 вересня 1990 р.; угода між урядом РП і Королівством Бельгії у справі працевлаштування стажистів від 4 жовтня 1990 р.; угода між Урядом РП і урядом Великого князівства Люксембург із питань обміну стажистами від 26 жовтня цього року<sup>176</sup>.

Особливою проблемою є впровадження ЄС однакової оплати для місцевих та іноземних працівників, що гальмується побоюваннями напливу нелегальної робочої сили з Центральної Європи.

31 липня 1999 р. Уряд РП висловив ЄС власну позицію з цього питання. Польща гарантувала, що прийме союзні закони з даної проблеми в кінці 2002 р. Йдеться про право польських працівників на вільний вибір роботи та поселення на території ЄС з моменту вступу

---

<sup>175</sup> „Rzeczpospolita”, 31.10.2000.

<sup>176</sup> A.Łazowski, Obywatelstwo Unii Europejskiej. – Eurobluletyn, № 4. – XII. –1997.

Польщі до Союзу. Винятком є союзні закони щодо системи страхування, а конкретно – розрахунку вартості лікування громадянина однієї держави ЄС в іншій, з огляду на суттєво вищу ціну лікування в державах „п’ятнадцятки”<sup>177</sup>.

Серед багатьох держав „п’ятнадцятки” (особливо в Австрії та Німеччині) переважають побоювання перед впливом дешевої робочої сили з держав Центральної та Східної Європи. 26 травня 2000 р. було відкрито переговори з Польщею з питань свободи пересування осіб. У спільній постанові ЄС не передбачено перехідних періодів щодо пересування працівників.

Після аналізу Білої книги з питань приготування асоційованих держав Уряд РП прийняв рішення (№ 133/95), що визначає обов’язкові дії щодо пристосування польської юридичної системи до вимог спільного ринку. Важливим є залучення існуючих, чи створення нових інституцій та адміністративних, юридичних, технічних структур, необхідних для ефективного розвитку приватного сектора. Сторони також зобов’язалися не впроваджувати нових бар’єрів у девізному обороті. Польща отримала право застосування певних обмежень до часу введення повного обміну злотих, що не має дискримінаційного характеру (відповідно до статусу Польщі в МВФ). Реалізація положень Європейської угоди та Білої книги привела до цілковитої лібералізації безпосередніх інвестицій, комерційних кредитів, довготермінових кредитів, позичок, потоку капіталу між фізичними особами<sup>178</sup>.

Вигоди, які виникають під час пристосування правил польського фінансового сектора до принципів вільного обігу капіталів, можна побачити в галузі прямих інвестицій. Також польські інвестори висловлюють зацікавлення закордонними капіталовкладеннями, особливо на європейських ринках (близько 2/3 усіх прямих інвестицій припадає на держави ЄС). Це є виразною ознакою взаємної зацікавленості.

---

<sup>177</sup> [www.pap.gov.pl](http://www.pap.gov.pl).

<sup>178</sup> Analiza i ocena wpływu integracji gospodarczej Polski z Unią Europejską w sferze społeczno-gospodarczej, RCSS. – Warszawa, 1998.

## 9.2. Тенденції розвитку і проблеми ринкової інтеграції Польщі та Європейського Союзу

Нова політична ситуація в Європі й необхідність закріплення позитивних економічних та суспільних тенденцій у Польщі призвели до того, що стратегічною метою Польщі став вступ до Європейського Союзу. Після періоду демократичних змін і після істотних системних реформ, започаткованих історичним переломом у 1989 р., у Польщі, починаючи з 1992 р., спостерігається економічне зростання.

Першим етапом польської дороги до Союзу, а разом із тим вступним етапом інтеграції “вшир” для Польщі, було прийняття рішення про вступ Польщі до ЄС (Атени 4 квітня 1994 р.). Можна зазначити, що на практиці процес інтеграції “вшир” для Польщі розпочався раніше, ще тоді, коли після 1989 р. головною стратегічною метою стала проблема інтеграції з західноєвропейськими політичними, економічними й оборонними структурами, а Атени розпочали лише офіційну процедуру.

Прийняття рішення про членство в ЄС призвело до того, що для Польщі, яка переживала період трансформації, дуже важливим стало опрацювання та впровадження економічних змін (упровадження поступових системних реформ та реструктуризація економіки) при одночасному забезпеченні економічного росту, а тим самим, зменшенні дистанції до держав-членів ЄС, насамперед із метою об’єднання ринків.

На думку експертів Європейської комісії (звіт Agenda 2000. Висновок Європейської комісії про включення Польщі в члени ЄС), Польща отримала позитивну оцінку з огляду на обов’язкові критерії оцінювання, визначені Радою в Копенгагені в червні 1993 р. Рада прийняла рішення, що членами ЄС серед бажаючих увійти туди держав Центральної і Східної Європи можуть стати лише ті, які виконують такі умови:

- досягнуть стабільності інститутів, що гарантують дотримання норм демократії, будуть представляти права людини та права меншостей (політичні критерії);
- гарантуватимуть існування розвинутої ринкової економіки і будуть у стані протистояти конкуренції в Союзі (економічні критерії);
- зможуть прийняти обов’язки членів, особливо цілей політичної, економічної і валютної унії (критерій можливості прийняття на себе обов’язків члена, що виражені юридичним доробком *acquis communautaire*, який міститься в угодах, законодавстві та політиці Союзу).

Слід зазначити, що для Польщі – держави, яка прийняла рішення реформувати економіку від 1989 р., найкращою характеристикою, вміщеною у звіті з Agenda 2000 р., була позитивна оцінка економічної ситуації. За оцінками авторів звіту – експертів Європейської комісії, Польща визнана державою, в якій результативно функціонує стабільна ринкова економіка. Крім цього, експерти визначили, що Польща повинна пристосуватися до умов конкуренції і ринкових умов

(у визначений термін) за умови збереження темпів реструктуризації та відкритої економіки.

Ця позитивна оцінка та утримання високого темпу економічного зростання в 1992–1996 рр. (звіт складався на основі даних за 1989–1996 рр.) принесли Польщі звання “Тигра Центральної та Східної Європи”.

Незважаючи на це, до сьогодні не повністю закриті переговори за напрямками: “Вільне пересування осіб”, “Вільний обіг капіталу”, “Транспортна політика”, “Політика конкуренції”, “Право товариств”.

Взагалі, прагнення до рівноправного партнерства із західними державами, особливо в процесі єднання в Європейському Союзі, вимагає гнучкості та ініціатив на всіх рівнях суспільно-економічного розвитку одночасно, а насамперед, прискорення темпів його наближення до рівня економічного розвитку держав Союзу.

Разом із загальними проблемами розвитку існують структурні диспропорції, що гальмують процес зближення Польщі з ринком ЄС.

У табл. 9.1 представлено господарські відмінності Польщі та держав ЄС у 90-х роках, що оцінюються за структурою зайнятості і структурою національного продукту бруто у трисекторному вимірі. Дані таблиці однозначно підтверджують переважаючий вплив сектора послуг в економіці держав ЄС (цей рівень у переважаючій більшості держав формується в рамках 55–70 % при одночасно дуже низькому рівні зайнятості в аграрному секторі і відносно стабільному рівні працевлаштування в галузі промисловості та будівництва в згаданих західних державах). У Польщі в 1993 р. рівень працевлаштування у сфері послуг становив близько 42 % і був значно нижчим, ніж у державах ЄС.

Табл. 9.2 показує структуру працевлаштування за видами діяльності в Польщі і деяких країнах ЄС. В окремих країнах ЄС у сфері надання послуг спостерігається однакова картина. В країнах ЄС, так само як і в Польщі, великий відсоток зайнятих припадає на будівництво, при тому, що в усіх вищезгаданих країнах, за винятком Іспанії, протягом останніх років вона зменшується. Подібна ситуація склалася у сфері транспорту і зв'язку. Показники у фінансовій сфері й торгівлі в Польщі відрізняються від показників ЄС.

Загалом можна сказати, що економіка Польщі ще не досягла рівня постіндустріального розвитку, характерного для більшості країн ЄС. На фоні досить високої ефективності соціально-економічного розвитку зберігається значний структурний розрив. У Польщі найбільш чітку асиметрію створює висока частка сільського господарства і відносно низька частка послуг у структурі економіки. Однак у 1998 р. стало помітним сповільнення реструктуризації польської економіки. Всю господарську потужність було використано для утримання досягнутого становища Польщі, а не для його покращення.

Таблиця 9.1

**Структура формування національного продукту бруто і  
працевлаштування за секторами економіки в Польщі і деяких  
державих ЄС (в %)**

Країна	Рік	Сільське господарство		Промисловість і будівництво		Послуги	
		А	В	А	В	А	В
Польща	1994	7,0	26,9	55,3	30,8	50,4	42,3 <sup>a</sup>
Бельгія	1990	1,8	2,7	30,1	28,0	68,1	69,3
Данія	1991	3,5	5,6	23,5	27,3	73,0	67,1
Франція	1992	2,8	5,1	28,6	28,5	68,3	66,4
Нідерланди	1992	3,6	4,5	28,2	25,2	68,2	70,3
Іспанія	1989	5,0	10,1	40,0	32,3	55,0	57,6
Німеччина	1992	1,2	3,5	34,5	39,9	64,3	56,6
Італія	1992	3,1	8,4	32,1	32,0	64,8	59,6
Великобританія	1992	1,6	2,2	28,6	33,3	69,8	64,4

А – частка у ВВП

В – частка в працевлаштуванні.

<sup>a</sup>Охоплює лише торгівлю, готелі, ресторани, транспорт, складування, зв'язок.

Джерело: Andrzej Limański, Mieczysław Syrek. *Integracja ekonomiczna Polski z Unią Europejską*. – Warszawa: Difin, 2001. – S. 114.

Згідно з висновками Т. Міхальського<sup>179</sup>, у відставанні Польщі від стандартів ЄС по відношенню до 1997 р. відзначалося не зменшення, а навіть 1 % збільшення (при аналізі враховані показники, які характеризують внутрішній стан господарства, інтернаціоналізацію, адміністрацію, фінанси, інфраструктуру, організацію та управління, науково-технічний розвиток, людські ресурси).

На рис. 9.1 відображено подібність структур так званих твердих діагностичних рис Польщі та зразка у 1994 та 1999 рр. Бачимо незначний прогрес у напрямі уподібнення структур протягом п'яти років.

<sup>179</sup> Tomasz Michalski. *Polska w procesie integracji europejskiej. Analiza okresu 1994–1999*. – Warszawa: Difin, 2001.

Таблиця 9.2

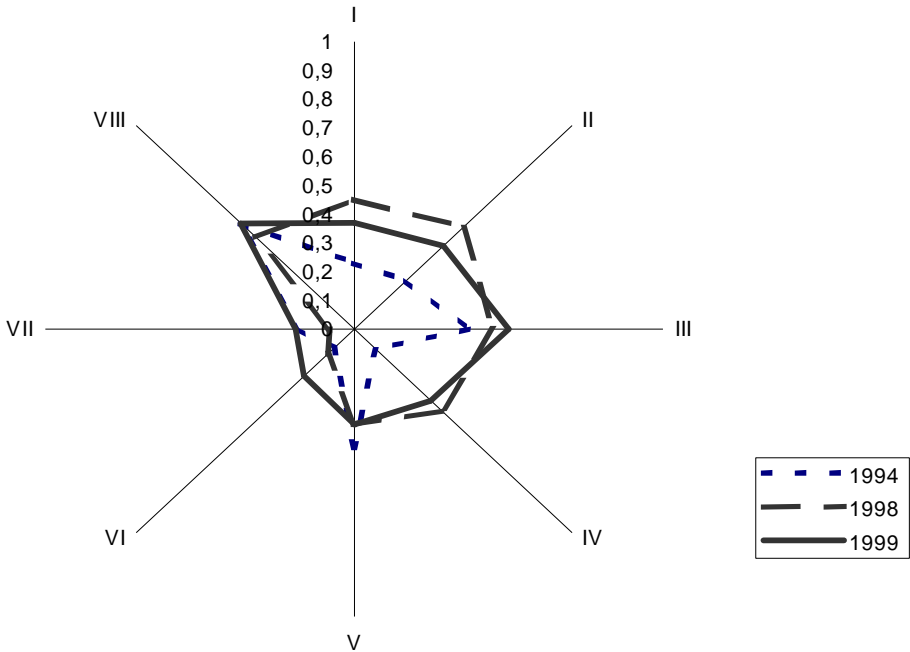
**Структура працевлаштування за сферами діяльності в Польщі та деяких країнах ЄС у 1978–1993 рр.**

Держава	Рік	Землеробство, лісництво, рибальство	Промисловість	Будівництво	Торгівля, готелі, ресторани	Транспорт	Фінансове забезпечення	Послуги	Діяльність, що конкретно не окреслена
Польща	1978	30,2	29,7	8,2	7,6	6,0	0,6	17,7	17,7
	1993	21,9	21,5	5,0	10,2	4,3	1,7	20,3	—
	2000	28,0	20,9	5,5	15,3	5,2	2,3	22,7	—
Данія	1981	7,2	17,9	6,6	15,7	6,5	6,5	32,0	7,6
	1991	5,5	20,9	6,8	14,5	6,7	8,7	35,1	1,5
Франція	1980	8,2	25,1	8,0	14,7	5,8	6,8	23,7	1,3
	1987	6,7	20,6	6,6	14,4	5,4	7,3	27,9	0,4
Іспанія	1981	14,5	26,0	9,9	16,1	5,6	3,9	16,0	1,7
	1993	9,2	20,0	10,0	20,8	5,1	7,1	20,0	3,3
Нідерланди	1981	5,0	19,7	8,6	14,8	5,9	7,1	30,0	1,2
	1993	3,6	17,4	6,1	15,0	5,9	10,5	32,7	1,3
Німеччина	1980	5,7	36,3	7,3	14,2	5,7	5,5	22,5	0,6
	1991	3,3	31,5	6,3	13,9	5,5	7,8	26,3	—
Швеція	1980	5,6	25,3	6,9	13,8	7,1	7,0	34,0	0,3
	1993	3,2	17,9	5,5	13,1	6,4	8,5	37,1	0,1
Великобританія	1980	2,5	28,9	6,4	15,9	6,0	6,0	26,8	1,2
	1987	2,1	21,1	5,6	18,2	5,4	9,3	26,7	1,1
Італія	1981	9,9	27,3	8,2	15,5	5,5	4,1	19,3	—
	1987	9,1	20,4	7,8	18,7	4,9	3,3	23,9	—

Джепело: *Rocznik statystyczny GUS. – Warszawa, 1995. – S. 574., Mały rocznik statystyczny GUS. – Warszawa, 2001. – S. 140.*

У порівнянні з 1998 р. знижується ступінь подібності структур для групи “Внутрішнього стану господарства”, груп “Інтернаціоналізація” та “Фінанси”, а отже, для тих груп, які тісно пов’язані з господарською діяльністю та її ефектами. Спостерігається зростання вартісної міри для груп “Адміністрація”, “Організації і управління”, “Наука і техніка” та “Людський капітал”. Названі зрушення, за винятком “Адміністрації” і також групи “Фінансів”, значні і можна припустити, що є наслідком суттєвих структурних реформ.





**Рис. 9.1.** Подібність діагностичних структур для Польщі і зразка (у середньому ЄС) у 1994, 1998 і 1999 рр.

- I – стан внутрішньої економіки;
- II – інтернаціоналізація економіки;
- III – адміністрація;
- IV – фінанси;
- V – інфраструктура;
- VI – організація та управління;
- VII – наука і техніка;
- VIII – людські ресурси.

*Джерело: Розрахунки за: Tomasz Michalski. Polska w procesie integracji europejskiej. Analiza okresu 1994–1999. – Warszawa: Difin, 2001. – S. 142–147.*

Якщо йдеться про схожість структури рис, то найбільш ефективним був період після подання заяви про вступ до ЄС (1994–1997 рр.), коли Польща очікувала на результати роботи експертів Європейської комісії, що розробляла звіт “Агенда 2000”. Можна припустити, що позитивна

оцінка Польщі подана у звіті ЄС “Агенда 2000” “зашкодила позитивним тенденціям у польській економіці”<sup>180</sup>.

Існує думка, що сповільнення темпів пристосування структури жорстких діагностичних рис до стандартів (країн-лідерів ЄС) починається з 1997 р. і що це було наслідком прийняття філософії реформування країни при сповільненні структурної реформи чи інакше кажучи, шляхом відмови від використання розширеної економіки до загального покращення економічної ситуації на користь “непогіршення” образу Польщі в очах зовнішніх партнерів.

Якщо говорити про тренди розглянутих таксономічних мір подібності на підставі всіх діагностичних рис, то щодо інтеграції “вшир” у 1994–1997 рр. спостерігається різке зростання подібності міри та стабілізація такого зростання у 1997–1999 рр. Що ж стосується міри подібності рівня для жорстких рис (вимірюваних, що в даному випадку характеризують сферу створення й розподілу національного доходу, що відображають рівень розвитку господарства і заможність суспільства), то після стабільного розвитку 1994–1997 рр. спостерігається спад до рівня 1994 р. протягом 1998–1999 рр., а пізніше (протягом 1998–1999 рр.) незначне зростання трохи понад рівень 1997 р. (рис. 9.2).

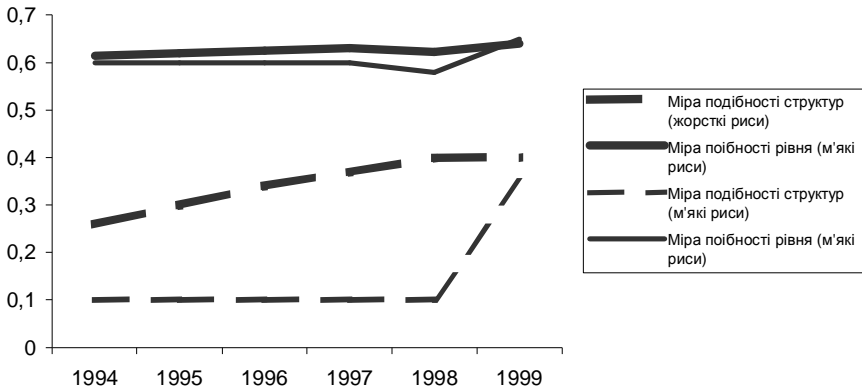


Рис. 9.2. Подібність Польщі до зразка 1994–1999 рр.

Джерело: Розрахунки за: Tomasz Michalski. *Polska w procesie integracji europejskiej. Analiza okresu 1994–1999*. – Warszawa: Difin, 2001. – S. 184–187.

<sup>180</sup> Tomasz Michalski. *Polska w procesie integracji europejskiej. Analiza okresu 1994–1999*. – Warszawa: Difin, 2001. – S. 147.

Очевидно, що не втрималися позитивні тенденції 1994–1997 рр.

Якщо йдеться про м'які риси (невимірні, що утворюють суспільне відчуття, а також експертні оцінки результатів економічної діяльності та її результативність), то рівень схожості структур, як і міра схожості рівня в період 1994–1999 рр., показують періодичні відхилення. Після слабкого тренду зростання в період 1994–1997 рр., у 1997–1998 рр. спостерігаємо легкий спад схожості для всіх м'яких рис. Далі, в період 1998–1999 рр. для обох показників спостерігається значне зростання внаслідок позитивних ефектів процесу приватизації та зростанням оцінок організації й управління (важливими були також зміни в адміністрації, пенсійній системі, охороні здоров'я, освіті). Помітно, що темпи зростання є виразно швидшими для рівня схожості структур, ніж для міри схожості рівня. Безсумнівно, утримання росту для обох мір, навіть при знижених темпах росту, найбільш підходить для участі Польщі у процесі європейської інтеграції “вшир”.

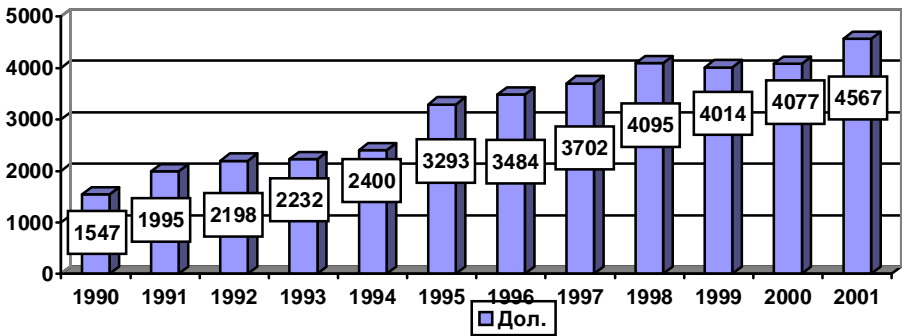
Звичайно, що в період 1994–1999 рр. образ Польщі не змінився, як з огляду на реструктуризацію, так і з огляду на рівень порівняльних рис. Після 1997 р. позитивні тенденції реструктуризації загальмувалися.

Наведені висновки стосуються як жорстких, так і м'яких діагностичних рис і знаходять підтвердження в даних, що окреслюють економічну ситуацію держави. Для більшості м'яких рис (оцінок експертів) важливим елементом є макропоказники, а конкретніше – реалізація урядових прогнозів, таких показників, як приріст ВВП, рівень безробіття чи інфляції.

Для прикладу візьмемо ВВП. Якщо аналізувати рівень ВВП на особу, то серед держав-кандидатів до ЄС найкращою є Словенія, що досягла рівня цього показника близько 70 % від середнього в ЄС. На другому місці Чехія (майже 60 %), на третьому Угорщина – близько 50 %, далі йдуть Польща (37 %), Естонія (35 %), Литва (30 %) і Латвія – близько 30 %. Якщо прийняти, що темп економічного росту у Словенії, Польщі та Естонії утримається, то вже в 2005 р. Естонія наздожене Польщу, а Словенія зі своїми темпами (від 2000 р. – 4,8 %) вже в 2020 р. досягне середнього рівня в ЄС, значно віддалившись від Польщі, незважаючи на досить позитивну динаміку цього показника (рис. 9.3).

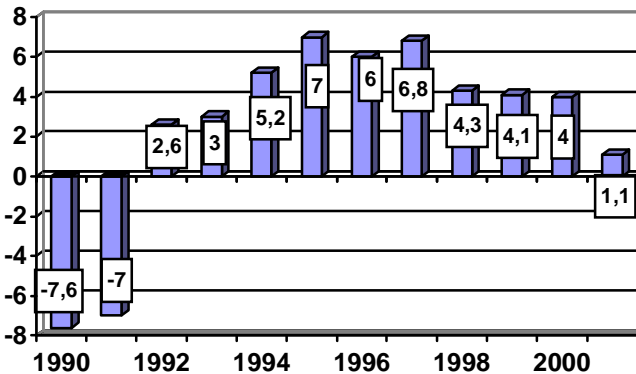
Понад усе ситуація в Польщі контролюється недостатньо. Так, у 2000 р. помилка у прогнозі стосовно ВВП досягнула 25 % (було прогнозовано зростання на рівні 5,2 %, а становив – 4,5 %). Подібне сталося у 2000 р. із прогнозом рівня безробіття (прогнозовано 11,5 %, фактично – 15 %), чи інфляції (прогнозовано 5,7 %, фактично – 8,5 %). Загальна динаміка ВВП представлена на рис. 9.4.

Тому, згідно з думкою аналітиків Європейської комісії, польська економіка втратила темп свого стрімкого розвитку<sup>181</sup>. Тим більш помітні тенденції у промисловості (рис. 9.5).



**Рис. 9.3.** Валовий національний продукт на душу населення (у дол. США)

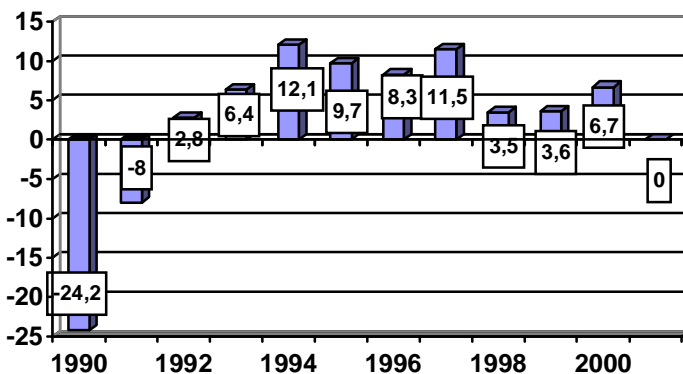
Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_01a.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_01a.htm).



**Рис. 9.4.** Динаміка валового національного продукту. Попередній рік = 100, ціна стала

Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_01a.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_01a.htm).

<sup>181</sup> European Economy. – № 3/4. – March/April. – 2001.



**Рис. 9.5.** Продана продукція промисловості. Темп змін, попередній рік = 100, ціни сталі (для 1990 р. стосується суб'єктів господарювання з кількістю зайнятих понад 9 осіб)  
Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_02.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_02.htm)

Усе частіше з'являються думки щодо “охолодження” польської економіки. Про це свідчить безробіття (рівень безробіття досягає 16 %, а за окремими прогнозами, він досягне 18–20 %), розмір ВВП на особу (3,759 USD), який не перевищує 36,7 %, у середньому по Союзі – і 8,5 % його найбільш розвинутих країн. Ряд інших показників свідчить про те, що економіка Польщі віддаляється від стандартів Союзу.

Про ситуацію на споживчому ринку держав свідчить динаміка споживчих цін (рис. 9.6).

Тенденція не надто добра. У 2001 р. економічна ситуація ще більш погіршилася. Темпи росту ВВП знизилися, а безробіття стрімко зростало (рис. 9.7). Несприятливо залишається економічна ситуація у світі та Європі, погіршується ринкова кон'юнктура основних торговельних партнерів Польщі з ЄС.

У XXI ст. Польща вступила зі спадаючими темпами зростання національного доходу. Відстань до розвинутих країн Західної Європи замість того, щоб зменшитися, – збільшилась.

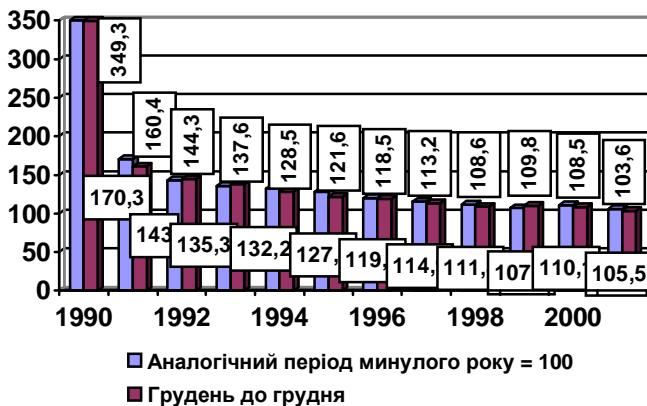


Рис. 9.6. Динаміка цін на споживчі товари і послуги

Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_03.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_03.htm).

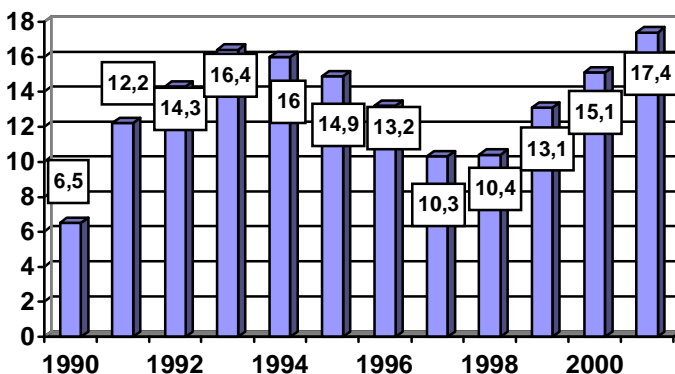


Рис. 9.7. Рівень безробіття, %

Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_12.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_12.htm).

Спадаючий темп росту ВВП у Польщі особливо контрастує зі зростаючим темпом росту ВВП у світі. У 2000 р. ВВП усіх держав зріс на 4,7 % – у масштабах, що не відзначалося вже 11 років<sup>182</sup>. Тобто замість наближення до середнього рівня ВВП у державах ЄС, який у Польщі є у кілька разів нижчим, Польща віддаляється, а провалля більшає. Вважається, що для досягнення середнього рівня держав ЄС при утриманні сьгоднішніх тенденцій Польщі потрібний термін у 30–40 років.

У сфері темпів росту промислового виробництва посеред 12 Центральноєвропейських держав Польща посіла лише 9 місце. Сільськогосподарське виробництво з 1995 р. у сталих цінах має реальний спад на 3,2 %<sup>183</sup>.

Натомість, нижчий, ніж у Польщі, рівень безробіття в 2000 р. мали аж 8 держав Центральної та Східної Європи. У порівнянні з державами ЄС Польща має найвищий рівень безробіття. Всі держави Євросоюзу мають нижчий рівень безробіття. У середньому для ЄС загалом він становить 8 %, натомість у Польщі – 15,6 %<sup>184</sup>. З ІV кварталу 1999 р. утримується виразна тенденція до зростання безробіття в Польщі у поєднанні зі спадом темпів ВВП<sup>185</sup>.

Слід підкреслити зростаюче значення зовнішньої торгівлі, особливо з ЄС. Це свідчить про зближення Польщі та Європейського Союзу. І взагалі, протягом останніх років систематично зростає частка експорту до держав, що входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку, у загальному експорті. У 2000 р. вона становила 83,73 % від загального експорту, в той же час, як у 1999 р. – 82,28 %, а в 1998 р. – 78,81 %<sup>186</sup>.

У період системної трансформації в Польщі та інтеграції з Європейським Союзом відбулася зміна напрямів зовнішньої торгівлі зі східного на західноєвропейський, а участь держав ЄС у 1998 р. подвоїлась порівняно з 1989 р., що означає збільшення рівня від 35 % до 70 %. Також у цей період відбулося 6-разове збільшення імпорту, та понад 3,5-разове зростання вартості експорту в торгівлі Польщі з ЄС. У 1989 р. відповідні вартості імпорту та експорту становили 3514,7 млн дол. і 4407,1 млн дол. Натомість у 1998 р. відповідні дані формувалися

---

<sup>182</sup> Tadeusz Chrościcki, Andrzej Mielarz, Tendencje w gospodarce światowej. – „Prawo i Gospodarka”, „Magazyn Finansowy”. – 19 marca 2001 r.

<sup>183</sup> Sytuacja w rolnictwie oraz w handlu zagranicznym. – Biuletyn Informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. – № 3/2001. – S.5.

<sup>184</sup> Zygmunt Królak. Polska w Europie a gospodarcza polityka narodowa. – Wrocław, Alta, 2001. – S. 11.

<sup>185</sup> Zygmunt Królak. Polska w Europie ... – S. 13.

<sup>186</sup> Rocznik statystyczny handlu zagranicznego. – Warszawa: GUS, 2001.

на рівні 31030 млн дол. і 19279,9 млн дол.<sup>187</sup>, а у 2000 р. досягли відповідно 31651,3 і 48949,2 млн дол. (табл. 9.3).

До товарів, які характеризуються найвищою динамікою в експорті Польщі до Євросоюзу, в період 1993–1998 рр. належали товари з найвищим приростом світового попиту з групи передових технологій, що означає позитивний розвиток цих галузей у майбутньому, працевлаштування в них.

До товарів із найвищою динамікою росту імпорту, що перевищує рівень 250 %, у період 1993–1998 рр., належали такі групи: транспортне обладнання, штучні добрива, целюлозно-паперова продукція, вироби з дерева, заліза і сталі, продукція кольорової металургії, синтетичні матеріали<sup>188</sup>.

У 1992–1998 рр. у структурі польського експорту до ЄС переважали трудомісткі товари (близько 40 %), такі як текстиль та одяг, меблі й інші вироби з дерева, вовняна пряжа і тканини, гумові вироби, шкіра і шкіряні вироби, з тенденцією зростання цієї товарної групи в загальному експорті до ЄС (29 % у 1992 р. та 44 % у 1997 р.). Однак у 1998 р., уперше в 90-х роках, проявилася тенденція до зниження участі цієї групи товарів на користь збільшення участі товарів вищого виробничого і технологічного рівня, що є позитивним явищем. Другою товарною групою за часткою в експорті до ЄС були сировинні товари, в основному такі, як вугілля, залізо і сталь, кольорові метали. У цій товарній групі визначилася тенденція спадання їх участі в експорті до ЄС з 31 % у 1992 р. до 15,4 % у 1998 р. Товарною групою, частка якої в експорті до ЄС зросла в 1995–1996 рр., була високотехнологічна продукція, зокрема телекомунікаційне обладнання та прилади, верстати і електроприлади, оптичні прилади, фармацевтичні товари. Негативним явищем у 1997 р. був значний спад участі цієї товарної групи як у загальному експорті, так і експорті до Євросоюзу. В 1998 р. ці показники знову зросли більш як до 18 % в обох напрямках торгівлі.

У структурі польського імпорту з ЄС домінували в 1998 р. трудомісткі товари – 24 % (папір, картон, вовняна пряжа і тканини), а також товари високого технологічного рівня (верстати, електроприлади, автомобілі, верстати для обробки металів та інше промислове обладнання, телекомунікаційні прилади (47 %))<sup>189</sup>.

---

<sup>187</sup> Дані GUS ([www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)).

<sup>188</sup> Z. Wysokińska, J. Witkowska, Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, uwarunkowania regionalne i globalne. – Łódź, 1997. – S. 36-44.

<sup>189</sup> Zofia Wysokińska, Janina Witkowska. Integracja Europejska. Rozwój rynków. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – S. 305.



Таблиця 9.3

**Товарообіг закордонної торгівлі Польщі в 2000 р.  
за основними географічними напрямками, млн дол.**

№ з/п	Назва групи	2000 рік			Динаміка	1999 рік	Частка в %	
		експорт	імпорт	сальдо	в %	=100	в експорті	в імпорті
1	ОЕСР	26501,0	38543,0	-12042,0	115,5	101,9	83,73	78,76
2	у тім: ЄС	22143,6	29950,8	- 7807,2	114,6	100,4	69,96	61,20
3	Німеччина	11043,0	11701,1	- 658,2	111,5	101,0	34,89	23,91
4	Італія	1999,2	4074,5	- 2075,3	111,6	94,8	6,32	8,33
5	ЄАВТ	600,5	1074,7	- 474,3	107,1	93,8	1,90	2,90
6	ЦЄАВТ	2662,3	3461,7	- 799,5	119,0	112,7	8,41	7,07
7	в тім: Чехія	1198,6	1562,2	-363,6	115,2	106,1	3,79	3,19
8	СНД	2101,7	598,0	- 3297,2	115,2	163,5	6,64	11,03
9	у тім: Росія	862,1	4619,5	-3757,4	121,4	172,6	2,72	9,94
10	Країни, що розвиваються	1996,2	5171,6	- 3175,4	110,3	96,0	6,31	10,57
Загалом:		31651,3	48949,2	-17288,9	115,5	106,6	100,0	100,0

Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/oc\\_gosp2k/r10.htm#10-3](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/oc_gosp2k/r10.htm#10-3)

Вирішальне значення для результатів зовнішньої торгівлі має обмін товарами з країнами ЄС. У 2000 р. експорт до країн ЄС становив близько 70,0 % загального польського експорту. 2000 р. був сприятливим для зовнішньої торгівлі Польщі з державами ЄС. Експорт зріс до 14,6 %, натомість імпорт – на 0,4 %. 2000 р. призвів до зниження дефіциту в оборотах торгівлі з країнами ЄС на 2691,9 млн дол. США. Дефіцит склав 7807,2 млн дол. США, в той час як у 1999 р. – 10499,1 млн дол. США.

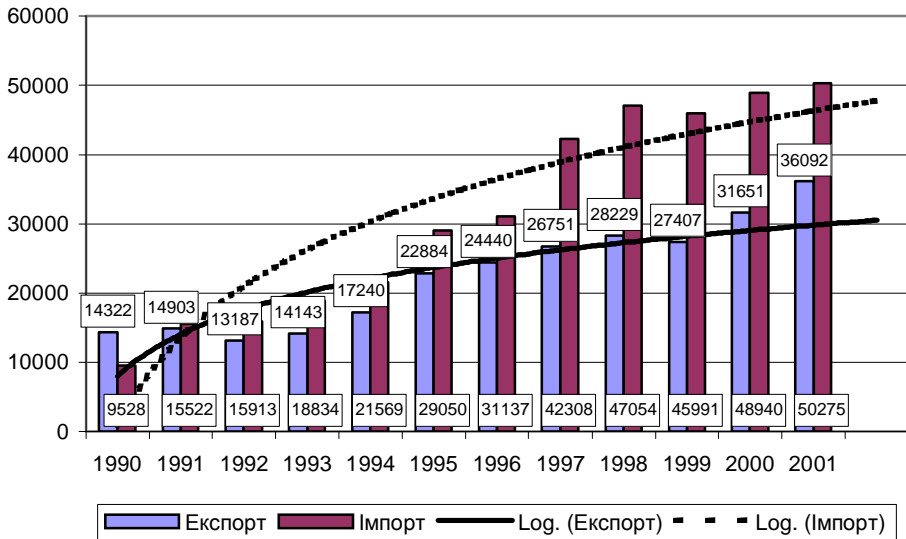
Головну роль у торгівлі з державами Європейського Союзу відіграє здійснення торгового обміну з Німеччиною, яка є найбільшим зовнішньоекономічним партнером Польщі. Експорт до Німеччини зріс на 11,5 % і становив 11043, млн дол. США (у 1999 р. – 9903,8 млн дол. США), тоді як імпорт зріс до 1,0 % і склав 11,071,1 млн дол. США (в 1999 р. – 11,583,1 млрд дол. США). Дефіцит торгівлі з Німеччиною склав 658,2 млн дол. США, в той час як у 1999 р. – 1679,3 млн дол. США. Торговельний баланс із Німеччиною близький до рівноважного (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

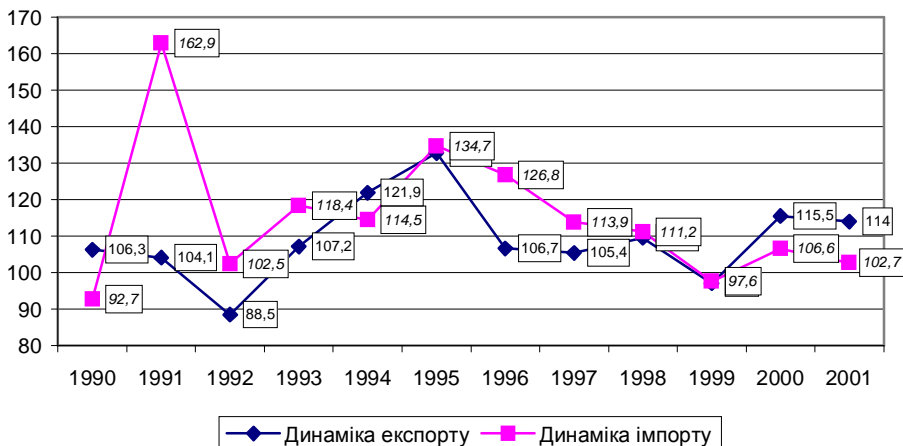
## Обороти зовнішньої торгівлі в 2000 році

Країна	2000 р.		Динаміка експорту 1999 р. = 100		Структура в %	
	млн зл.	млн USD	зл.	USD	1999 р.	2000 р.
Експорт						
Німеччина	48078,1	11043,0	122,5	111,5	36,1	34,9
Італія	8702,4	1999,2	122,4	111,6	6,5	6,3
Франція	7156,4	1643,8	135,8	123,7	4,8	5,2
Нідерланди	6690,5	1598,5	121,6	110,6	5,3	5,1
Великобританія	6178,8	1418,4	141,5	129,0	4,0	4,5
Чехія	5228,1	1198,6	126,6	115,2	3,8	3,8
США	4342,2	995,3	144,9	131,8	2,8	3,2
Бельгія	4067,4	935,0	134,8	123,0	2,8	3,0
Росія	3770,5	862,1	133,3	121,4	2,6	2,7
Швеція	3753,6	861,2	139,5	127,3	2,5	2,7
Загалом	97968,0	22555,1	x	x	71,2	71,4
Імпорт						
Німеччина	50938,6	11701,1	110,8	101,9	25,2	23,9
Росія	20116,2	4619,4	188,4	172,6	5,9	9,4
Італія	17726,9	4074,5	103,9	94,8	9,4	8,3
Франція	13701,9	3151,7	110,1	100,6	6,8	6,4
Великобританія	9476,1	2179,9	113,3	103,5	4,6	4,5
США	9423,4	2154,6	144,5	131,1	3,6	4,4
Нідерланди	7570,6	1739,1	110,9	101,1	3,7	3,6
Чехія	6810,6	1562,1	116,3	106,1	3,2	3,2
Швеція	6121,4	1406,1	106,3	97,2	3,2	2,9
Китай	6015,8	1378,5	124,0	113,1	2,7	2,8
Разом	147901,5	33967,0	x	x	69,3	69,4

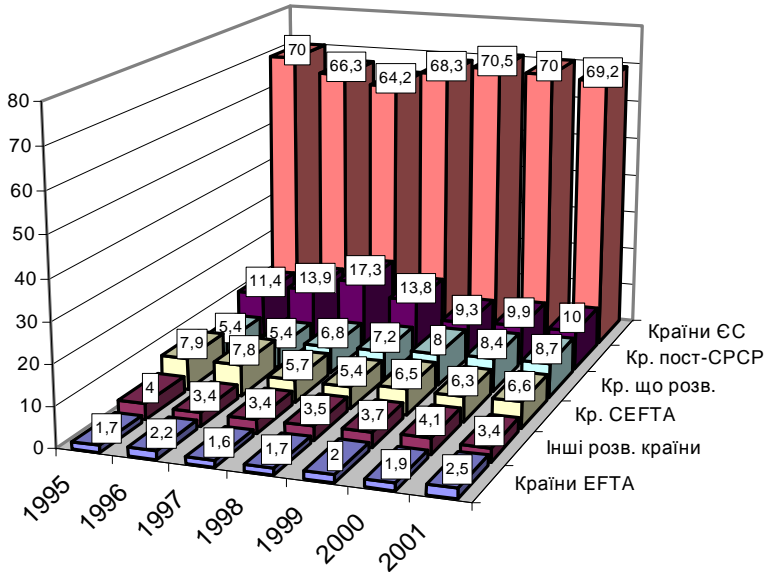
Джерело: Дані GUS (Головне статистичне управління Польщі).



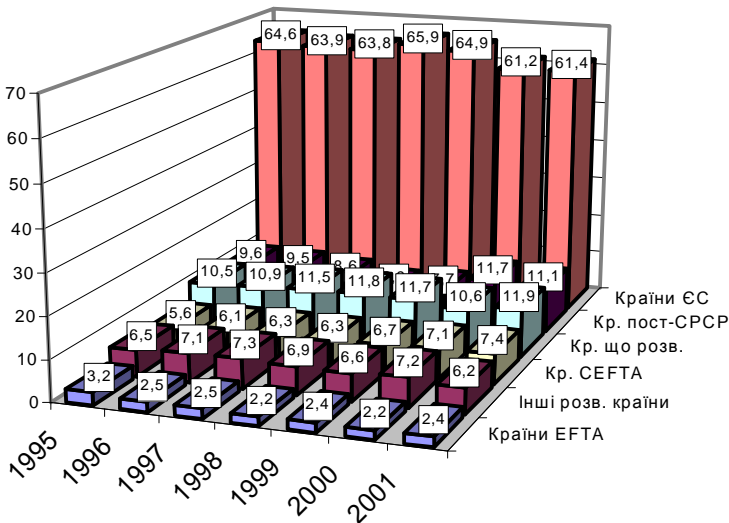
**Рис. 9.8-а.** Величина експорту й імпорту (за САД), млн дол. США  
 Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_06.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_06.htm)



**Рис. 9.8-б.** Динаміка експорту й імпорту (попередній рік = 100)  
 Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_06.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_06.htm)



**Рис. 9.9.** Географічна структура експорту в 1995–2000 рр., %  
 Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_07.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_07.htm)



**Рис. 9.10.** Географічна структура імпорту в 1995–2000 рр., %  
 Джерело: [http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap\\_wykr01pl/w\\_08.htm](http://www.mg.gov.pl/struktur/DAiP/ap_wykr01pl/w_08.htm)

У торговому обміні з іншими державами ЄС імпорт, як і раніше, значно перевищує експорт. Що стосується Італії (другого за величиною імпорту торгового партнера Польщі серед держав ЄС), то з нею торговий дефіцит склав 2075,3 млн дол. США (у 1999 р. – 2505,0 млн дол. США). Це найбільший торговий дефіцит у торгових оборотах з-поміж інших держав ЄС. Як і раніше, великий дефіцит спостерігається в оборотах з Францією, третім за величиною імпорту торговельним партнером Польщі. Експорт у 2000 р. зріс на 23,7 % і склав 1643,8 млн дол. США, а імпорт – на 0,6 % (3151,7) млн дол. США. Від'ємне сальдо становило 1507,9 млн дол. США і зменшилося в порівнянні з 1999 р. на 297,4 млн дол. США.

До чинників, що мали істотний вплив на результати зовнішньої торгівлі, слід зараховувати утримання відповідної економічної кон'юнктури в світі, у тому числі в Євросоюзі, де приріст ВВП становив 3,3 %, тоді як у 1999 р. – 2,4 %. Позитивна економічна кон'юнктура також сприяла розвитку зовнішньої торгівлі. За даними ОЕСР імпорт держав, що входять до Союзу, зріс на 10,0 %, тоді коли в 1999 р. приріст становив 5,4 %. У 2000 р. у Німеччині імпорт зріс на 10,5 %, (у 1999 – на 5,1 %). Вважається, що приріст імпорту в Німеччині на 1 %, може призвести до збільшення польського експорту на цей ринок на 3-4 %. Сприятлива економічна кон'юнктура у світі, зростання обсягів зовнішньої торгівлі, особливо в державах ЄС – усе це сприяло збільшенню польського експорту.

Натомість до чинників, що погіршують динаміку експорту, слід віднести зміцнення валюти, що утруднює експорт, роблячи його малоокупним, а також сприяє зростанню імпорту. Входження Польщі до структури Євросоюзу означатиме необхідність прийняття всіх юридичних норм митної унії, а саме: єдиних митних тарифів, норм надання субсидій підприємствам, правил конкуренції, норм стандартизації та пристосування технічних норм до союзних стандартів.

Допуск Польщі до єдиного ринку, означатиме великі зміни для польських підприємств. Лібералізація переміщення товарів призведе до напливу великої кількості продуктів із держав-членів, що характеризуються вищою якістю чи нижчою ціною. В консеквенції інтеграційний процес стане перевіркою конкурентоспроможності польських підприємств. При цьому виникатимуть як загрози, так і нові шанси для їх розвитку. Шанс для польської ринкової пропозиції виникає з потенційної можливості збільшення масштабів діяльності в результаті збільшення попиту на власну продукцію. Скористання цим шансом має сприяти збільшенню кількості польських товарів у структурі продажу, а також до зміни польського торговельного сальдо. Умовами, що гарантують можливість приросту продажу польськими підприємствами, насамперед є<sup>190</sup>:

---

<sup>190</sup> Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej. – Warszawa: Hubertus, 2000. – S. 141.

- набуття специфічних умінь, що нададуть їм можливість працювати в структурах єдиного ринку. У межах цього ринку проживає майже 400 мільйонів мешканців, і тому він характеризується великим мовним, культурним, звичаєвим різноманіттям, що склалось історично;
- усвідомлення польськими менеджерами того, що основою успіху на європейському ринку є інноваційність, якість та низька ціна продуктів. Польські підприємства діятимуть на ринку в умовах високої конкуренції. Тому лише дешева або дуже якісна продукція зможе зацікавити покупців. Натомість низької ціни можна досягти шляхом розширення масштабів діяльності виробників;
- польські підприємства повинні повною мірою сконцентрувати свої зусилля в тих сегментах ринку, які відзначаються швидким ростом і високим потенціалом. Особливо це стосується ринку послуг та ринку високих технологій. Окрім цього, польські виробники повинні використати унікальні риси деяких товарів шляхом виходу на високоприбуткові ринкові рівні. Це стосується насамперед польських виробників продуктів харчування, товари яких часто якісно (екологічно) перевищують пропозицію своїх європейських конкурентів.

Відкриття ринків означає також загрозу для польських підприємств у зв'язку з імпортом товарів держав-членів. З іншого боку, значне зростання імпорту товарів на польський ринок змусить виробників упровадити необхідні зміни з метою підвищення їх конкурентоспроможності. Одночасно це призведе до підвищення їх конкурентоспроможності і на європейському ринку. Така ситуація простежується зараз у сфері роздрібної торгівлі. Підвищення ролі великих міжнародних тоговельних мереж на території Польщі, змушує підвищувати рівень якості й асортименту пропонованої продукції. Тому посилення конкуренції має позитивні наслідки і для польських споживачів.

Що стосується сектора послуг, то польські підприємства у цій сфері поки що проявляють невисоку активність. Серед можливих напрямів діяльності тут можна відзначити консолідацію існуючих підприємств. Слід відзначити, що цей процес відбувається як між польськими підприємствами, так і за участі закордонних підприємств.

Судячи зі стану та можливостей польських підприємств, зі вступом до ЄС вони могли б ширше розкрити свої можливості в галузі послуг: транспортних, туристичних, будівельних, культурних та послуг спеціального призначення, таких як відновлення пам'яток, створення комп'ютерних програм.

Для посилення конкуренції підприємств та динаміки процесу інтеграції польської економіки з ЄС велике значення має лібералізація обігу капіталу. Ріст конкуренції на фінансовому ринку може принести позитивні ефекти для польських підприємств, які досі не мали доступу

до дешевих закордонних капіталів. Особливий шанс польські підприємства отримають від напливу фондів високого ризику (*venture capital*). До основних сфер діяльності цих фондів належить фінансове інвестування молодих інноваційних підприємств.

Входження Польщі до структури ЄС також означатиме пристосування юридичної регуляції, пов'язаної з охороною конкуренції та запобіганням монополістичній діяльності.

До цього часу Польща впровадила велику кількість юридичних норм для охорони конкуренції та правил, що стосуються функціонування суспільних замовлень на зразок держав-членів. Польським підприємствам надається можливість брати участь у торгах на суспільні замовлення на території ЄС, де цей сектор в економіці належить до секторів із високим потенціалом.

Взагалі специфіка ситуації полягає в одночасній інтеграції з ЄС та посиленні суспільно-економічної трансформації. Обидва процеси становлять основу функціонування суб'єктів ринку і мають великий вплив на їх сучасну і майбутню діяльність.

### **9.3. Адаптація регіонального та локального ринку до умов Європейського Союзу**

Що стосується узгодження з європейською регіональною політикою, то Польща подає приклад ефективного розв'язання низки чергових завдань.

Для виконання резолюції Сейму від березня 1996 р. Комітет європейської інтеграції опрацював „Національну стратегію інтеграції“, яка була прийнята Радою Міністрів 28 січня 1997 р. Цей документ шляхом послідовних дотеперішніх інтеграційних дій польської сторони окреслив головні цілі інтеграції у ЄС, а також завдання, які виникали у процесі адаптації у період безпосередніх попередніх переговорів.

Стосовно регіональної політики у Стратегії відзначено значення засобів допомоги, які виділені Польщі з бюджету ЄС для фінансування прискореного розвитку господарської інфраструктури. Слід відзначити, що участь Польщі в регіональній політиці ЄС буде визначена як масштабом трансферів засобів допомоги, так і умовами їх передачі, також визначена майбутніми засадами функціонування структурного фонду, участю засобів, призначених на регіональну політику в бюджеті Союзу, бюджетною політикою Союзу в чергових роках, а також оцінкою здатності поглинання допоміжних засобів із польської сторони. В ході підготовки до членства в ЄС важливо знати особливу готовність господарства й інституційної системи до споживання допоміжних засобів, а також пристосування профілю допоміжних програм – реалізованих у рамках структурного фонду – до специфічних потреб

польської економіки. У Стратегії розглянуто також ряд фінансових та інституціональних постулатів, сформульованих у Комплексі завдань<sup>191</sup>.

У відповідь на постулат Європейської Ради з Мадриду від грудня 1995 р. Європейська комісія представила в 1997 р. два документи: „Агенди 2000“, яка підтверджує перспективи розвитку Союзу до 1999 р., а також погляди на заявки щодо членства в ЄС окремих країн-кандидатів, у тому числі Польщі. В обох документах залишилися відкритими питання, пов'язані з проблемами регіональної політики<sup>192</sup>.

Згідно із положеннями „Агенди 2000“ ідея економічної і соціальної спільності всіх територій ЄС повинна бути одним з основних пріоритетів політики ЄС. Після 1999 р. засоби структурного фонду сконцентровано на трьох основних цілях, а не на семи (як це було до цих пір). Отже, підвищується ефективність їх використання. Збережено Фонд згуртування для країн, у яких ВВП у розрахунку на одну особу є (чи буде після розширення) нижчий, ніж 90 % від середньої вартості ВВП у Союзі в цілому.

Як структурні фонди, так і Фонд згуртування, буде доступний для нових держав-членів. Ступінь локації на користь тих держав буде збільшено поступово, щорічно не більш як на 4 % ВВП даної держави, для уникнення проблем освоєння.

У другій частині Агенди – заклик до розширення – стверджується, що нові держави-члени будуть у прискореному темпі користатися з можливості дофінансування в рамках структурної політики Союзу, оскільки такою буде вимога збереження згуртованості в ЄС. Фонд Співтовариства при високому рівні дофінансування повинен уможливити впровадження фінансово важливих проєктів у секторах охорони середовища і транс'європейських мереж у тих секторах, які є ключовими для інтеграції нових держав у ЄС.

У „Висновку Європейської комісії“ підкреслено умову інтеграції у сфері регіональної політики – якнайшвидше ознайомлення Польщі і впровадження засад, цілей і процедур, властивих для функціонування структурних фондів.

У документі від 19 серпня 1997 р. Рада Міністрів відзначає діяльність польської сторони, пов'язану з передвступними фондами, та пристосування до умов співробітництва зі структурними

---

<sup>191</sup> Narodowa strategia integracji, Monitor Integracji Europejskiej, wydanie specjalne, Komitet Integracji Europejskiej. – Warszawa, 1997. – S. 36.

<sup>192</sup> Agenda 2000 / Opinia Komisji Europejskiej o wniosku Polski o członkostwo w Unii Europejskiej, Monitor Integracji Europejskiej, wydanie specjalne, Komitet Integracji Europejskiej. – Warszawa, 1997.



фондами. Як один із пріоритетів визначено окреслення ієрархічних цілей Польщі у системі економічного і соціального згуртування<sup>193</sup>.

Дуже важливим кроком у процесі зближення польської регіональної політики до європейської моделі було ухвалення Сеймом 12 травня 2000 року закону про засади підтримки регіонального розвитку. Це був перший крок законодавчого рівня, що визначав національну регіональну політику. Закон окреслив засади і форми співробітництва у цій галузі ради міністрів та органів урядової адміністрації з місцевим самоврядуванням, а також соціальних та господарських партнерів. Визначено, зокрема, інституції що підтримують регіональний розвиток, формат дій щодо його підтримки.

Підтримка регіонального розвитку повинна здійснюватися на підставі національної стратегії регіонального розвитку та ініціатив воєводського самоврядування у відповідності із засадою зрівноваженого розвитку. Підтримка регіонального розвитку повинна переслідувати цілі<sup>194</sup>:

- 1) розвиток окремих територій країни, покращення якості та умов життя мешканців і рівня задоволення потреб самоврядування;
- 2) створення умов для підвищення конкурентоздатності самоврядних спілок;
- 3) вирівнювання рівнів розвитку окремих територій країни та вирівнювання шансів мешканців країни без уваги на місце проживання, зменшення відсталості слаборозвинутих територій, що мають найгірші умови розвитку.

Цей закон не тільки забезпечує публічну адміністрацію у формальноправові інструменти, що створюють можливості для проведення концентрованої регіональної політики, але також дає реальні шанси на вирівнювання соціально-економічного розвитку окремих регіонів.

Істотним чинником, що сприяє швидкому входженню Польщі до ЄС, є, безсумнівно, діяльність єврорегіонів. Єврорегіони, що функціонують на всіх польських кордонах, є своєрідним помостом на шляху повної інтеграції з країнами-членами Співтовариства, оскільки 13 єврорегіонів уздовж усього польського кордону утворюють кшталт суцільного перехідного простору, що співпрацює з усіма сусідніми країнами, поширюючи співпрацю також на далі розміщені держави, як-от Данія та Швеція.

---

<sup>193</sup> Informacja o przygotowaniach do negocjacji akcesyjnych z Unią Europejską. Monitor Integracji Europejskiej, Komitet Integracji Europejskiej. – Warszawa, 1997.

<sup>194</sup> Maciej Rudnicki. Polityka regionalna Unii Europejskiej. Wydawnictwo Wyższej Szkoły bankowej.– Poznań, 2000.– S. 115.

*Розділ X*  
**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ  
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Сучасний етап процесу європейської економічної інтеграції тісно пов'язаний із поглибленням і розширенням найбільш розвиненої її форми – розвитку ринку ЄС. Цей процес, що відзначається нерівномірною динамікою, з другої половини 80-х років і до сьогодні постійно поглиблюється в напрямі наростаючої спіралі та є одночасно найефективнішим і найбільш послідовно реалізованим у світі. Поглиблення інтеграції відбувається через розширення обсягу компетенції, впливу і регулювання органів Співтовариства на все більшу кількість галузей економіки при відповідному зменшенні національного впливу. Ці дії були і надалі є довготривалими, систематичними, з періодами більшої інтенсифікації опрацювання спільної політики у чергових, вибраних сферах. Поглиблення інтеграції паралельно реалізоване через так звану негативну інтеграцію, або усунення перешкод (що, звичайно, ототожнюється з політикою дерегуляції, лібералізації), і позитивну інтеграцію, або створення рівних умов для функціонування цілісних економічних одиниць, що інтегруються (проявляється в політиці гармонізації і координації)<sup>195</sup>.

Процес розвитку ринку, що підтримується ЄС, є довготривалим і надалі буде тривати, враховуючи динаміку соціально-економічних і політичних подій. Теперішній етап розвитку і динаміку просування економічної інтеграції в Європі можна вимірювати економічними показниками (хоча економічна інтеграція сама по собі не є цілісною) і неекономічними показниками (показники конвергенції). Загальну динаміку процесів ринкової інтеграції бачимо в табл. 10.1, а тенденції в політиці подані в табл. 10.2.

Серед економічних показників найчастіше береться до уваги зростання обсягу взаємних оборотів (інтеграція в торгівлі). Якщо йдеться про товари і послуги, то можна вимірювати обсяг в обміні, в якому продукція однієї країни споживається в іншій. Аналогічно по відношенню до факторів виробництва: ступінь інтеграції ринків можна оцінити, визначивши обсяг, в якому праця і капітал однієї країни залучені в іншій державі (інтеграція за допомогою інвестицій)<sup>196</sup>.

---

<sup>195</sup> *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka.* Wyd. I. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”. – Gdańsk, 1995. – S. 486 i nast.

<sup>196</sup> *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej / pod red. Ewy Oziewicz.* – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 2000. – S. 45.

Таблиця 10.1

**Зростання інтеграції ринків у ЄЕС/ЄС (товарів, послуг, праці, капіталу) в 1960 – 1995 рр. (у %)**

		1960 р.	1970 р.	1980 р.	1990 р.	1995 р.
<b>Митний союз</b>						
Товари <sup>а</sup>	зсередини	5	8	13	15	15
	ззовні	9	10	11	9	9
Послуги <sup>б</sup>	зсередини	1	2	3	3	3
	ззовні	1	2	2	3	2
<b>Спільний ринок</b>						
Праця <sup>в</sup>	зсередини	2	2	2	2	2
	ззовні	1	3	3	3	3
Інвестиційний капітал <sup>д</sup>	зсередини	-	1	1	2	•
	ззовні	-	1	2	2	•
Дохід із капіталу <sup>а</sup>	зсередини	-		1	2	•
	ззовні	-	1	2	3	•

– Не стосується

• Відсутність даних

а – Середнє значення імпорту та експорту як % від ВВП

б – Іноземці як % від загальної кількості робочої сили

с – Прямі інвестиції: середня трирічна величина (1970 – середнє значення 1969-1971 рр.)

д – Прибуток від зарубіжних інвестицій як % від ВВП

Джерело: *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej / Pod red. Ewy Oziewicz. – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 2000.*

Поглиблення ринкової інтеграції веде до обмеження свободи дії країн-членів, до переміщення компетенції від національних інституцій до наднаціональних.

Слід відзначити, що „європеїзація” головним чином проявляється у сфері політики координації і підтримки внутрішнього ринку. Наприклад, якщо йдеться про економічну політику, то цей процес просувається вперед швидкими темпами – чи то шляхом політики координації або гармонізації, чи через „гармонізацію за посередництвом ринку”. Прогноз колишнього голови Єврокомісії Жака Делора, згідно з яким у майбутньому 80 % усіх рішень у сфері економічної політики будуть прийматися на рівні ЄС, уже незабаром може стати дійсністю<sup>197</sup>.

<sup>197</sup> Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej. – Gliwice: Wokół nas, 2002. – S. 182.

Таблиця 10.2

**Сфери діяльності політики ЄС у 1960 – 2000 рр.**

Поля діяльності	1960 р.	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.
Чотири свободи:					
• товари	U	U	U	U	U
• послуги	U	U	U	U	U
• праця	U	U	U	U	U
• капітал	U	U	U	U	U
Алокація:					
• конкуренція	U	U	U	U	U
• фіскальна	K	H	H	H	H
• технічна	K	H	H	H	H
• структурна	K	K	K	K	H
Стабілізація:					
• монетарна	K	K	H	H	U
• макробюджетна	K	K	K	K	H
• політика зростання	I	I	K	K	H
Редистрибуція:					
• регіональна	I	K	H	U	U
• соціальна	H	H	H	H	H
Зовнішня політика:					
• торговельна: товари	U	U	U	U	U
• товари: послуги	I	K	H	U	U
• фактори виробництва: праця	0	I	K	H	K
• фактори виробництва: капітал	I	K	H	U	U
• допомога розвитку	U	U	U	U	U
• закордонна	0	0	0	K	K
• оборонна	0	0	0	K	K
Інше:					
• середовище	0	I	K	H	H
• вимір правосуддя	0	0	0	I	K
• просторове планування	0	0	0	I	K

0 – не було жодної участі з боку ЄС

I – інформація

K – консультація

H – гармонізація

U – уніфікація

Перша колонка відображає ситуацію в момент створення ЄС, остання описує ситуацію в 1990-х роках, а середні – ситуацію після першого, другого і третього розширення ЄС.

Джерело: *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej / Pod red. Ewy Oziewicz. – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 2000.*

Відповідно до правових положень, внутрішній ринок і надалі буде простором, у межах якого відбувається вільне переміщення товарів, послуг і капіталу. Поки що зі вступом членів ЄС до економічного і валютного союзу маємо новий етап формування бази перспектив внутрішнього ринку. Звичайно, економічний і валютний союз не охоплює всіх організаційних і технічних елементів удосконалення процесу господарювання, але він має значний політичний вимір. Спільний ринок уже забезпечений фінансовим механізмом. Головні принципи дотримуються. В той же час відразу постають проблеми просторового розвитку. Особливо гострою є потреба розв'язання нових проблем нерівномірного економічного розвитку окремих країн Союзу за допомогою нових інструментів. Імовірно, ними будуть дотації і субсидії з центрального бюджету, подібно до тих, за допомогою яких окремі країни усували до цього часу диспропорції в розвитку своїх регіонів.

Зменшенню диспропорцій у регіональному розвитку окремих країн сприяє також міграція населення з регіонів із нижчим рівнем і темпами економічного розвитку до регіонів, а передусім міст, із вищим рівнем і динамікою рівня життя. Мобільність робочої сили в межах Європейського Союзу протягом тривалого часу, ймовірно, буде значно меншою, ніж у межах окремих країн, враховуючи існування мовних бар'єрів.

У цілому ЄС відкриває свої ринки для зовнішніх партнерів у такій мірі, в якій ці країни надають доступ на власні ринки для товарів і засобів виробництва Союзу. Це здійснюється на основі загального, прийнятого ГАТТ/СОТ принципу взаємності надання поступок і в дусі загальної лібералізації світової торгівлі. Таке збалансування поступок вимагає зближення економічних структур, що для багатьох країн буде пов'язуватися з потребою в необхідних пристосуваннях.

Якщо говорити про місце європейського ринку у системі світового ринку, то слід підкреслити, що після Другої світової війни міжнародна економічна система перетворилася у справжню глобальну економіку – взаємозалежну систему торгівлі, інвестицій і розвитку, яка пов'язує майже всі регіони світу. Правила цієї системи в загальному встановлені в ході як двосторонніх, так і багатосторонніх переговорів, а також в угодах між підприємствами, галузями промисловості, націями і регіонами.

У новому глобальному контексті національні та регіональні економіки пов'язані між собою активними зв'язками, але жодна зі сторін не може диктувати свою волю решті. Збільшення можливостей і загроз випливає, з одного боку, зі співпраці і співробітництва, а з другого – з конкуренції та конфлікту. Глобальна взаємозалежність, тим самим, стає причиною утворення альянсів<sup>198</sup>.

Сучасна динаміка економічних та політичних процесів створює нові умови розвитку інтеграції, а також зумовлює нові її форми. Можна сказати, що на даний момент у результаті розвитку політичної діяльності

---

<sup>198</sup> Philip Kotler, Somkid Jatupiritak, Suvit Maesincee. – Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego. – Kraków: Wyd-wo profesjonalnej szkoły biznesu, 1999. – S. 29.

Європейських Спільнот щодо країн, які не є членами “клубу вибраних” держав, уже сформовано основні напрями діяльності політичного конгломерату Західної Європи.

Передусім необхідно відзначити досить тривалу боротьбу за вплив між Європою і Північною Америкою, яка вже протягом століття відчувається не тільки політиками, а також і підприємцями та жителями цих господарсько-політичних територій. У майбутньому, у зв’язку із усе більшим розширенням результатів глобалізації, ці змагання за світове лідерство не будуть такими помітними. Створення зони вільної торгівлі обох Америк у межах Тихоокеанського простору викличе радикальну зміну політичної нерівноваги при значному „розмиванні” кордонів теперішніх центрів економічного тяжіння. Це також стосується Японії, яка навіть раніше приступила до загальної глобалізації, спочатку в торгівлі, а пізніше й у виробництві. Економічна карта світу не буде поділена на окремі центри і периферію, а буде виступати справжньою, помітною, регульованою правом зоною „єдиних ринків”, „вільної торгівлі”, „митних союзів” та ін. На сьогодні Європа має смкий внутрішній ринок і хороші торговельні внутрішні міждержавні відносини. Але в майбутньому це може стати причиною певної економічної ізоляції в оточенні сфери США. Ресурсів внутрішнього ринку може не вистачити через певний період часу, за який зміцнять свої позиції США, з одного боку, Росія і нові „економічні держави” Азії – з другого. Тому бачимо такий швидкий розвиток інтеграційних процесів у „стиснутій” зі всіх сторін Європі. Наслідки цього видно із результатів європейських самітів кінця 90-х років. Із Фейре, Гельсінкі, Ніцци, Стокгольму отримуємо все більше доказів того, що „міцна позиція” Союзу щодо країн Центрально-Східної Європи – це омана. Європа потребує розширення ємкого ринку. І перша зона цього розширення – це „Вишеградська зона” та балтійські держави. Наступними в черзі ідуть Балкани, Середземномор’я (стратегія добре розвинена, оскільки це – вихід до південно-східного узбережжя, на якому інтереси Штатів почали переходити межу).

У майбутньому матимемо змогу спостерігати поглиблення протиріч між Європою та Росією за сферу впливу не тільки в географічній Європі. Зараз Європа робить собі захист – щит із Туреччини, бореться за Грузію та робить спроби діяти в Середній Азії на хвилі антитерористичних операцій. Керівником у цих просуваннях дуже прагне бути Великобританія, яка ще не втратила своїх імперіалістичних амбіцій і користується в цьому підтримкою Штатів. США в цій ситуації черговий раз використовують позиції Великобританії як чинник, що веде європейську інтеграцію у фарватер американського глобалізму. Питання щодо країн Східної Європи, крім Росії, зараз не виступає, адже остання, в особі Путіна, проводить політику, що властива для всіх імперій в історії – розподіл і влада. Росія використовує антитерористичну напруженість (ще не відомо, чи не стоїть вона за цим) і дуже швидко зміцнює свої позиції, насамперед в Європі. Цьому сприяє радикальний поворот до економічного зростання, а також досить агресивна торговельна політика Росії. Росія

розпочала масовий наступ на „буферні” ринки, насамперед Білорусії, а зараз і України, не кажучи вже про Молдову.

Неможливо, однак, повірити, що Союз відходить від боротьби за східний ринок. Одним із шляхів вирішення цього питання є створення зони вільної торгівлі між Росією та ЄС і “джентельменське” погодження щодо „сірої зони” Східної Європи. Можливі є також (якщо Росія не встигне домовитися остаточно зі Штатами про сфери впливу) створення „Європи концентричних кіл”. Прояв такого підходу бачимо у пропозиції згаданої вже стратегії сусідства. Тоді Україна і Білорусь зможуть думати про західну орієнтацію. Це буде „біла зона” по відношенню до азіатської „чорно-сірої”.

Динаміка сучасних геополітичних процесів вказує на те, що роль Росії і США постійно зростає. На фоні інтеграційних процесів у Центрально-Східній Європі все більш помітною є зацікавленість президента США наслідками політики в цьому регіоні. Про зміцнення позиції Росії свідчить її послідовна конфронтація зі США в іракському питанні (2003 р.).

Запрошення Росії до участі в процесі формування нової доктрини НАТО, надане британським прем'єром у кінці 2001 р., почало давати результати вже на початку 2002 р. Отже, Росія була запрошена взяти участь в саміті НАТО у Празі восени 2002 р. Події кінця травня 2002 р. загалом можуть означати перелом у ситуації економічної конкуренції в межах простору Східної Європи. Після візиту президента США до Росії з'явився потік відомостей, що стосуються висвітлення нової позиції Путіна щодо НАТО. Підтвердженням цього є швидке, несподіване „подання інформації” до мас-медіа через Президента і Голову Ради національної оборони України про наміри вступу до НАТО через вісім років із наступною, прийнятою в Празі, стратегією зближення. Це означає зміну „орієнтації” в зовнішній політиці держави.

Схоже на те, що Росія тимчасово і періодично відступає назад у сфері політичної експансії, очікуючи „дозволу” на економічний прогрес та навпаки. Підтвердженням цього є досить швидкий розвиток інтеграції в рамках нового об'єднання під назвою Європейсько-Азіатське Економічне Співтовариство, що створене по лінії Білорусь – Росія – Казахстан (очевидно, згідно з планами „російського царя”, який уже відновив гімн СРСР, це можна розглядати як створення економічної і політичної противаги Європейському Союзові після втягнення до ЄАЕС України).

Тут бачимо підтвердження концепції „Великої шахівниці” Збігнева Бжезинського. Всі фігури перебувають на своїх місцях і грають так, як передбачає сценарій.

Така політична ситуація розвивається досить швидко. Але нова глобальна динаміка вказує на те, що зміни можуть відбуватися настільки динамічно, що ніхто не зможе спрогнозувати результатів політичного й економічного розвитку на майбутнє. Подана вище картина розглядається як можливі напрями політичного й господарського розвитку Європи на найближчі десятиліття.

## ПІСЛЯМОВА

Єдиний внутрішній ринок Європейського Союзу виник у результаті тривалого процесу формування західноєвропейського економічного і соціального простору та втілений у постаті інтеграції в рамках Європейських Співтовариств.

Головні періоди формування внутрішнього ринку пов'язані з політичними та кон'юнктурними подіями у масштабі Європи та Світу. Єдиний європейський ринок є похідною також багатьох інших чинників, головним чином технічного поступу, розвитку соціальних технологій, а також заходів економічного характеру. Менше значення мали особистісні чинники, національні, регіональні чи екологічні традиції або упередження.

Внаслідок упровадження єдиного ринку на території ЄС виникають переваги соціально-економічного і соціально-культурного характеру у масштабі рівно як загальноєвропейському, національному, так і антроповимірному (окремого консумента-особи). Істотним для цього ринку є досягнення різноманітних цілей, скерованих на потребу європейської спільноти: збалансованого і тривалого розвитку з урахуванням екологічних потреб; високого рівня зайнятості та належної соціальної безпеки; кращих стандартів життя і його якості, а також економічної та соціальної згуртованості.

Засадами функціонування єдиного європейського ринку, як відзначено в Договорі про утворення Європейського Союзу та в Єдиному Європейському Акті, є вільний рух товарів, осіб, послуг і капіталу.

Джерелом переваг, що виникають завдяки утворенню єдиного внутрішнього ринку, є економія від ліквідації торговельних бар'єрів усередині ЄС і від повної лібералізації ринку, посилення внутрішньої конкуренції, збільшення масштабів виробництва, зняття обмежень у сфері доступу до ринку суспільних замовлень. Ринкова інтеграція також позитивно впливає на поліпшення економічних показників держав-членів завдяки кращій алокації факторів виробництва, використанню переваг масового виробництва, забезпеченню свободи конкуренції та підвищенню рівня інвестиційної привабливості.

Вигоди консументів на внутрішньому ринку полягають у кращій інформованості та кращому забезпеченні перед можливими небезпеками, пов'язаними з набуттям товару чи послуги.

Система контролю за дотриманням існуючих норм успішно функціонує всередині єдиного ринку, а не в момент перетину товаром національних кордонів.

Координація єдиного ринку без внутрішніх державних кордонів базується на високому рівні взаємної довіри та на збалансованості регулюючих систем. Європейська комісія слідкує за дотриманням



правил усіма учасниками ринку і може застосовувати контролюючі та контрольні-репресійні інструменти стосовно урядів держав-членів, котрі не проявляють належного рівня дисциплінованості. Останньою інстанцією в цьому аспекті є Верховний Суд ЄС.

Зростає значення регіональної політики як найважливішого інструменту координації та розвитку просторової структури ринку Європейського Союзу. Цілком можливо, що після чергового розширення ЄС та цілковитої уніфікації господарського простору в якості головної цілі виступатиме гармонізація динаміки локальних ринків.

Обсервується зростання значення регіонального маркетингу як інструменту координації та підтримки розвитку регіональних і локальних ринків у рамках європейських інтеграційних процесів.

Можливий сценарій розвитку ринку Європейського Союзу передбачає екстенсивне розширення, яке розпочалося із включенням акцесійних процесів для держав Центральної та Східної Європи і закінчиться, можливо, після утворення зони вільної торгівлі чи навіть спільного ринку із країнами, що межуватимуть з ЄС на сході.

## Література

1. Бережна К. Питання правового забезпечення інтеграції України до Європейського Союзу//Вісник Дніпропетровського університету: Світова економіка і міжнародні відносини. – Д., 2002. – №1, – С. 21 – 25.
2. Близнюк В. Соціальна політика України в контексті інтеграції до Європейського Союзу//Економіка і прогнозування. – К., 2002.– № 3. – С. 58 –70.
3. Абдуліна І. Новий крок на шляху приєднання України до Європейського Союзу//Інтелектуальна власність. – К., 2001. – № 11. – С. 7–10.
4. Баронін А. Інтеграційні перспективи України очима керівництва Європейського Союзу//Трибуна. – К., 2002. – №11–12 . – С. 33 –34.
5. Близнюк В., Покришук В. Проблеми управління ринком праці зайнятості населення в контексті соціальної політики Європейського Союзу//Україна: аспекти праці. – К., 2002. – № 7. – С. 3–7.
6. Бутрименко В. Нормативно-правові акти органів виконавчої влади України крізь призму законодавства Європейського Союзу//Юридична Україна. – К., 2003. – № 6. – С. 60–64.
7. Верховна Рада України. Звернення до парламентів, урядів та громадськості держав – членів Європейського Союзу//Голос України. – 2002. – № 114. – 26 черв. – С. 2.
8. Гацігагіос Т. Нормативні акти Ради Європейського Союзу з урегулювання справ із банкрутства: інструмент глобалізації та Індивідуалізації в Європейському Союзі//Журнал Європейської економіки. – Т., 2002. – № 3 (Т.1). Груд. – С. 268–279.
9. Головка О. І. Європейська комісія: правовий статус в системі органів Європейського Союзу//Держава і право. – К., 2001. – Вип. 9. – С. 474–479
10. Голубєва В.О. Деякі питання інтеграції України до Європейського Союзу//Зовнішня торгівля: Проблеми та перспективи. – К., 2000. – Вип. 4. – С. 19–26
11. Губар О. Медичне страхування у країнах Європейського Союзу//Фінанси України. – К., 2003. – № 7. – С 130–137.
12. Дзеркало тижня. – № 3 (428). – 25 січ. – 2003 р.

13. Добрянський С. Хартія основних прав Європейського Союзу: причини прийняття та значення//Право України. – К., 2002. – № 11. – С. 147–151.
14. Друзенко Г. Реформування механізму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу в контексті підготовки проекту Загальнодержавної програми адаптації зак–ва України до зак-ва ЄС//Бюлетень Міністерства юстиції України. – К., 2003. – № 5. – С. 54–64.
15. Засць А. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС як пріоритет реалізації державної політики інтеграції України до Європейського Союзу//Бюлетень Міністерства юстиції України.– К., 2003. – № 1. – С. 93–101.
16. Закон України Про Концепцію Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Прийнятий 21 листоп. 2002 року № 228–ІУ//Голос України. – 2002. – № 241. – 19 груд. – С. 4.
17. Зарубінський О. Проблеми адаптації законодавства України до вимог Європейського Союзу: Виступ на засіданні круглого столу//Часопис Парламент. – К., 2002. – № 4 . – С. 5.
18. Иванов И.Д. Европа регионов. – М.: “Международные отношения”, 1998.
19. Кернз В. Вступ до права Європейського Союзу: Навч. посібник. – К.: Знання, 2002. –381 с.
20. Коваль В. Створення конституції Європейського Союзу: pro et contra: Ст. народного депутата//Право України. – К., 2003. – № 2. – С.145–148.
21. Коваль В. Федералістська конвенція Європейської єдності як методологічна основа дослідження конституційного устрою Європейського Союзу: Ст. народного депутата//Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – Хмельниц., 2003. – № 1. – С. 190–193.
22. Ковальова О. Концептуальні засади процесу розширення Європейського Союзу//Грані. – Д., 2003. – № 2 (берез.–квіт.). – С. 79–83.
23. Кінах А. Україна відповідно до затвердженої стратегії планує до 2007 року стати асоційованим членом у Європейському Союзі: Візит в Литовську Республіку//Робітнича газета. – 2002. №44. – 22 берез. – С. 3.

24. Лісниченко С. Нормативне регулювання непрямих податків у Європейському Союзі//Право України. – К., – 2002. – №2. – С. 147–150.
25. Ковальова О. Україна – Європейський Союз: інтеграційний потенціал і проблеми співробітництва//Людина і політика. – К., 2002. – № 6. – С. 22–31.
26. Копійка В. Європейський Союз: заснування і етапи становлення: Навч. посіб./В. Копійка, Т. Шинкаренко; Ін-т міжнар. відносин. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – К.: Ін Юре, 2001. – 448 с.
27. Договір про Європейський Союз: здійснено в Маастрихті 7 лют. 1992 р.//Право Європейського Союзу. – К.: Книга, 2002. – Додатки. – С. 177–205.
28. Європейський Союз: на шляху до єдності: Історичний огляд діяльності ЄС//Енергетична політика України. – К., 2001. – № 12. – С. 9–15
29. Ніщський договір про внесення змін та доповнень до договору про Європейський Союз, договорів про заснування Європейських співтовариств та деяких пов'язаних з ними актів: (2001/С80/01)//Право Європейського Союзу. – К.: Книга, 2002. – С. 360–443. Додатки. – С. 360–442.
30. Ніщський договір про внесення змін та доповнень до договору про Європейський Союз, договорів про застосування Європейських Співтовариств та деяких пов'язаних з ним актів: (2001/С80/01)//Ніщський договір та розширення ЄС. – К.: Логос. –2001. – С. 86–170.
31. Україна та Європейський Союз//Український монітор.– К., 2001. – № 3. – С. 45–55.
32. Європейська Інтеграція: крок за кроком: Посібник. – К.: Фонд "Європа ХХІ", 2001. – 216 с.
33. Ковальова О. Методологія Європейського Союзу з оцінки демократичності політичних інститутів держав-кандидатів на вступ//Людина і політика. – К., 2003. – № 1. – С. 3–10.
34. Ковальова О. Політико-правові і процедурні питання вступу до Європейського Союзу//Право України. – К., – 2003. – №4 – С. 119–123.
35. Микієвич М. Міжнародно-правові аспекти співробітництва Європейського Союзу з третіми країнами: Монографія. – Л.: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 200 с.

36. Олефір В. Вплив розширення Європейського Союзу на іноземні інвестиції і зовнішню торгівлю послугами в Україні//Економіка і прогнозування. – К., 2002. – № 3. – С. 102–117.
37. Опришко В.Ф., Омельченко А.В., Фастовець А.С. Право Європейського Союзу: Навч. посібник. – К.: Книга, 2002. – 460 с.
38. Павловський М. Проблеми і виклики глобалізації: передчасний вступ України до СОТ стане на заваді вступу її до Європейського Союзу: Ст. народного депутата//Універсум. – Л., 2003. – № 1–2 січ.-лют. – С. 28–31.
39. Посельський Володимир. Європейський Союз: інституційні основи європейської інтеграції.– К.: Смолоскип, 2002. – 168 с.
40. Тоді Ф. Нарис Історії Європейського Союзу: Пер. з англ. – К.: К.І.С, 2001. – 142 с.
41. Вступ до права Європейського Союзу: Навч. посібник. – Донецьк: Новий світ, 2001. – 246 с.
42. Словник-довідник Європейського Союзу. – К.: К.І.С, 2001. – 152 с.
43. Україна і Європа (1990 –2000 рр.). Ч. 2. Україна в міжнародних відносинах з країнами-членами Європейського Союзу: Анотована іст. хроніка/НАН України; Ін-т Історії.– К., 2001.– 123 с.
44. Хартія основних прав Європейського Союзу//Право Європейського Союзу.– К.: Книга, 2002.
45. Шпек Р. Вступ України до СОТ у контексті розвитку її відносин з Європейським Союзом//Центр Разумкова//Національна безпека і оборона. – К., 2002. – № 6. – С. 52 – 56.
46. Agenda 2000, Opinia Komisji Europejskiej o wniosku Polski o członkostwo w Unii Europejskiej, Monitor Integracji Europejskiej, wydanie specjalne, Komitet Integracji Europejskiej. – Warszawa, 1997.
47. Analiza i ocena wpływu integracji gospodarczej Polski z Unią Europejską w sferze społeczno-gospodarczej, RCSS. – Warszawa, 1998.
48. Baliński P. Stosunki gospodarcze Unia Europejska – Stany Zjednoczone// Biuletyn europejski 1997 / Pod red. Bogumiły Muchy-Leszko. – Lublin: Wyd. UMCS, 1998.
49. Baliński P. Stosunki gospodarcze Unii Europejskiej z Japonią i krajami azjatyckimi // Biuletyn europejski 1997 / Pod red. Bogumiły Muchy-Leszko. – Lublin: Wyd. UMCS, 1998.

50. Bijak-Kaszuba M. Polityka handlowa Unii Europejskiej // Integracja Europejska / Pod red. A.Marszałek. – Łódź, 1997.
51. Borowiec J., Wilk K. Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej. – Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.
52. Bossak J., Kawecka-Wyrzykowska E., Tomala M. Stany Zjednoczone, EWG, Japonia – współpraca i rywalizacja. – Warszawa: PWE, 1988.
53. Brodecki Z., Gromnicka E. Układ Europejski z komentarzem. – Warszawa: Lexis Nexis, 2002.
54. Chrościcki T., Mielarz A. Tendencje w gospodarce światowej. – Prawo i Gospodarka, Magazyn Finansowy. – 19 marca. – 2001 r.
55. Ciamaga L., Latosiek E. i in. Unia Europejska. Podręcznik akademicki. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002.
56. Czachór Z. Słowniczek europejski. Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej. – Warszawa, 1996.
57. Diedrich Udo. Polityka wobec Ameryki Łacińskiej / Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. – Gliwice: „Wokół nas”, 2002.
58. Dunning J.H. Trade Location of Economic Activities and the MNE: A Search for an Eclectic Approach // The international Allocation of Economic Activities. Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm / B.Ohlin, P.O.Hesselborn, P.M.Wijkman. – London-Basingstoke, 1997.
59. Dutkowski M., Gawlikowska-Hueckel K. Polska regionów - zróżnicowanie nieuniknione i konieczne // Rozwój regionalny. – 6. – 2000.
60. Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka. – Gdańsk:Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Wyd. 1. Fundacja. – 1995.
61. Fręckowiak M. Jednolity Rynek Europejski dziś i jutro. – Poznań: Politechniki Poznańskiej, Wydawnictwo. – 1998.
62. Fritz Franzmeyer / Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels . Europa od A do Z. – Gliwice: Podręcznik integracji europejskiej, 1999.
63. Galster J., Witkowski Z. Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej. – Toruń: TNOEK, 1997.
64. Gawlikowska-Hueckel K., Lamińska N. Ocena konkurencyjności województw / Polska regionów, IbnGR. – Gdańsk, 2000.

65. General report on the Activities of the European Union, 2000.
66. Grobelny R. Narzędzia ekonomiczno-finansowe sterowania rozwojem przestrzennym w skali lokalnej/ Rozwój lokalny i lokalna gospodarka przestrzenna. – Poznań, 1996.
67. Informacja o przygotowaniach do negocjacji akcesyjnych z Unią Europejską. Monitor Integracji Europejskiej, Komitet Integracji Europejskiej. – Warszawa, 1997.
68. Integracja europejska: droga do unii ekonomicznej i monetarnej / Maria Ciepielewska, Bogumiła Mucha-Leszko. – Lublin: Wyd. UMCS, 1994.
69. Jantoń-Drozdowska E. Regionalna integracja gospodarcza. – Warszawa: PWN, 1998.
70. Jovanovic N., European Economic Integration. – N.-York, 1997.
71. Kaczurba J. Przepisy techniczne zasadniczym warunkiem obecności na rynku Unii –Europejskiej// Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej. – Warszawa: Hubertus, 1999.
72. Karwowski J. Rynek regionalny. Element ekonomiki i struktury rynku wewnętrznego. – Szczecin, 1986.
73. Kindleberger C.P. European Integration and the International Corporation // Columbia Journal of World Business. – 1966. – № 1. – S. 250– 254.
74. Kosarczyn H. Regional development in Poland an overview. Polska agencja rozwoju regionalnego. – Warszawa, 2001.
75. Królak Z. Polska w Europie a gospodarcza polityka narodowa. – Wrocław: Alta, 2001.
76. Limański A., Syrek M. Integracja ekonomiczna Polski z Unią Europejską. – Warszawa: Difin, 2001.
77. Lubbe A. Dominacja i współzależność. Ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana. – Warszawa, 1994. – S. 196.
78. Łazowski A., Obywatelstwo Unii Europejskiej. – Eurobiuletyn. – № 4. – XII. – 1997.
79. Mały rocznik statystyczny GUS. – Warszawa, 2001.
80. Meyer Patrick. Polityka telekomunikacji i środków masowego przekazu/ Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. – Gliwice: „Wokół nas”, 2002.
81. Michalski T. Polska w procesie integracji europejskiej. Analiza okresu 1994 – 1999. – Warszawa: Difin, 2002.

82. Mindur M. Współpraca transgraniczna a przyspieszenie integracji Polski z UE. Wspólnoty Europejskie. – № 12 (124). – 2001.
83. Monitor Integracji Europejskiej. Komitet Integracji Europejskiej. – Warszawa, 1997.
84. Molle W. The Economics of European Integration Theory, Practice, Policy. – Hongkong-Singapore-Sydney, 1990.
85. Molle W., Morsink R. Intra-European Direct Investment // Multinationals and Europe 1992. Strategies for the Future / B. Bürgenmeier, J.L.Mucchelli. – London, 1991.
86. Mucha-Leszko B. Rozwój współpracy Unii Europejskiej z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku // Biuletyn europejski 1997 / Pod red. Bogumiły Muchy-Leszko. – Lublin: Wyd. UMCS, 1998.
87. Mucha-Leszko B. Wspólna polityka przemysłowa // Biuletyn europejski, 1998.
88. Narodowa Strategia Integracji, Monitor Integracji Europejskiej, wydanie specjalne, Komitet Integracji Europejskiej. – Warszawa, 1997.
89. Parysek J. Gospodarka lokalna w warunkach wspólnego rynku i samorządowych struktur społecznych / Rozwój lokalny i lokalna gospodarka przestrzenna. – Poznań, 1996.
90. Parysek J. Podstawy gospodarki lokalnej. – Poznań: Wydawnictwo naukowe UAM, 2001.
91. Pelkmans J. Addison Wesley Longman Ltd. – New-York, 1997.
92. Pelkmans J. Market integration in the European Community. – Hague: Martinus Nijhoff Publishers, 1984.
93. Philip Kotler, Somkid Jatuspiritak, Suvit Maesincee. – Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego. – Kraków: Wyd-wo profesjonalnej szkoły biznesu, 1999.
94. Pietrzyk I. Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich. Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002.
95. Polityka gospodarcza. Rredakcja naukowa Bolesław Winiarski wyd. Drugie. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000.
96. Polityka handlowa Unii Europejskiej wobec krajów trzecich / Pod red. nauk. Bogumiły Muchy-Leszko. – Rzeszów: Małopolski Instytut Gospodarczy, 1999.



97. Polska między zachodem a wschodem w dobie integracji europejskiej. – Lublin: Wydawnictwo uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 2001.
98. Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej. – Warszawa: Hubertus, 2000.
99. Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty. – Biblioteka europejska. – № 14. – Warszawa, 1997.
100. Potoczek A. Podstawy polityki regionalnej. – Toruń, 1996. Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej / Pod red. Ewy Oziewicz. – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 2000.
101. Rocznik statystyczny GUS. – Warszawa, 1995.
102. Rocznik statystyczny handlu zagranicznego. – Warszawa: GUS, 2001.
103. Rozwój regionalny w warunkach transformacji / Pod red. Barbary Kozuch. – Białystok: Wydawnictwo uniwersytetu w Białymstoku, 1998.
104. Rudnicki M. Polityka regionalna Unii Europejskiej. – Poznań: Szkoły bankowej, Wydawnictwo Wyższej, 2000.
105. Ruszkowski J., Górnicz E., Żurek M.. Leksykon integracji europejskiej. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2002.
106. Rymarczyk J.: Protekcjonistyczne i liberalne tendencje w polityce handlowej Wspólnoty Europejskiej. – Wrocław: AE, 1996.
107. Rynek wewnętrzny usług / Red. nauk. Paweł Wilczyk. – Łódź, 1998.
108. „Rzeczpospolita”, 04.12.95.
109. Stępnia A. Integracja regionalna i transfer kapitału. Inwestycje bezpośrednie w aspekcie klimatu inwestycyjnego w Unii Europejskiej. – Gdańsk: Wyd-wo Uniwersytetu Gdańskiego, 1996.
110. Strategia rozwoju powiatu Lubańskiego. Starostwo powiatowe w Lubaniu. –Lubań, 1999.
111. Strategia rozwoju województwa Lubelskiego. – Lublin, Lubelski Urząd Wojewódzki, 2000.
112. Swianiewicz P. i inni, “Sprawność instytucjonalna administracji samorządowej w Polsce - zróżnicowanie regionalne”, IBnGR, seria “Polska Regionów”. – Warszawa, 2000.

113. Sytuacja w rolnictwie oraz w handlu zagranicznym. – Biuletyn Informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. – № 3. – 2001.
114. Sznajder A. Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej. – Warszawa: Wyd. nauk. PWN, 1999.
115. Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej / Jan Borowiec, Kazimiera Wilk. – Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 1997.
116. Trade Policy Review, GATT. – Geneva, 1993.
117. Traktat o utworzeniu Wspólnoty Europejskiej. W: Prawo Wspólnot Europejskich. – Warszawa: Wydawnicwo Naukowe, Scholar, 1996.
118. Umowy o Wolnym Handlu ze Wspólnotami Europejskimi oraz krajami EFTA i CEFTA oraz uzgodnień Rundy Urugwajskiej. Praca zbior / Pod red. G. Kaweckiej-Wyrzykowskiej. – Warszawa: IKiCHZ, 1995.
119. Unia Europejska. Integracja Polski z UE. Praca zbior. / Pod red. E.Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E.Synowiec. – Warszawa: IKiCHZ, 1996.
120. Unia europejska. Podręcznik akademicki, praca zbiorowa, PWN. – Warszawa, 1997.
121. Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels. Europa od A do Z. Podręcznik integracji europejskiej. – Gliwice: Wydawnictwo „Wokół nas”, 2002.
122. Wspólnota Europejska. Praca zbior. Pod red. K. Michałowskiej-Gorywody. –Warszawa: SGH, 1995.
123. Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi. –Warszawa: IKiCHZ, 1993.
124. Wysokińska Z., Witkowska J. Integracja europejska. Rozwój rynków. –Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001.
125. Wysokińska, J. Witkowska, Szansę eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, uwarunkowania regionalne i globalne. – Łódź, 1997.
126. Yannopoulos G.N. Foreign Direct Investment and European Integration. The Evidence from the Formative Years of the European Community // Journal of Common Market Studies. – 1990. – Vol XXVIII. – №. 3.
127. Zielińska-Głębocka A., Podstawowe zasady i kierunki integracji gospodarczej w Unii Europejskiej // Ewolucja Integracji Gospodarczej w Unii Europejskiej. Wyzwania dla Polski. – Gdańsk: Wydaw. Uniwersytetu Gdańskiego, 1997.

128. Zmiany w polskiej przestrzeni. Pod red. Witolda Rakowskiego. – Warszawa: Szkoła główna handlowa, 2001.
129. Żabińska J. Europejska unia walutowa. Przejrzysty rynek. – Gazeta bankowa. – 1998. – № 8.
130. European Economy No3/4 – March/April. – 2001.
131. Polityka. – 25.04.2001.
132. Rzeczpospolita. – 31.10.2000.
133. <http://euro.pap.com.pl>
134. <http://kazsulib.uni.sci.kz>
135. <http://www.cci.donbass.com>
136. <http://www.cie.gov.pl>
137. <http://www.comparativelaw.kiev.ua>
138. <http://www.dis.ru>
139. <http://www.europa.delpol.pl>
140. <http://www.mg.gov.pl>
141. <http://www.mstu.edu.ru>
142. <http://www.pravda.com.ua>
143. <http://www.vpi.ru>
144. <http://www1.uni.lodz.pl>
145. [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)
146. [www.ukie.gov.pl](http://www.ukie.gov.pl)

## ДОДАТКИ

### ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

Аденауер Конрад, Adenauer Konrad – 20  
Бангеман Мартін, Bangemann Martin – 64  
Бріан Арістід, Briand Aristide – 19  
Вернер П'єр, Werner Pierre – 26  
Геншер Ханс-Дітріх, Genscher Hans-Dietrich – 27  
де Голль Шарль, de Gaulle Charles – 26  
Делор Жак, Delors Jacques – 28, 29, 31, 96, 125, 179  
Кокфільд Франсіс, Cockfield Francis Arthur – 27  
Коломбо Еміліо, Colombo Emilio – 27  
де Кунденхове-Калєрї Рїхард, Coundenhove-Kalergi Richard Nicolas – 19  
Моне Жан, Monnet Jean – 19  
Паттен Кріс, Patten Chris – 115  
Сантер Жак, Santer Jacques – 35, 126  
Спаак Поль-Анрі, Spaak Paul-Henri – 22, 121  
Спїнеллі Альтієро, Spinelli Altiero – 28  
Черчїль Вінстон, Churchill sir Winston Leonard Spencer – 19  
Чечїні Паоло, Ceschini Paolo – 32, 33  
Штрєсман Густав, Stressmann Gustav – 19  
Шуман Роберт, Schuman Robert – 19, 20

### ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

Агенда 2000: Унія сильніша і розширена/"Пакет Сантера", Agenda 2000:  
For a Stronger and Wider Union – 35, 110, 126, 129, 157, 161, 162, 176  
Амстердамський договір, Amsterdam Treaty – 35  
Бїла книга про проблеми підготовки країн ЦСЄ до інтеграції з  
Європейським Союзом/Каннська бїла книга (1995 р.) – 110, 156, 196  
Бїла книга щодо реалїзації внутрішнього ринку, Completing the Internal  
Market: The Commission White Paper – 27, 28, 29, 36, 196  
Бюро з питань зближення підприємств – 68  
Бюро у справах контактів між підприємствами – 72  
Вишеградська група – 108, 109, 111, 182  
Добровільне самообмеження експорту, voluntary export restraints (VER)  
– 87, 94

Договір про Європейський Союз/Маастрихтський договір (ДЄС), Treaty on European Union (TEU) – 5, 29, 31, 34, 35, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 47, 51, 52, 53, 60, 61, 64, 79, 81, 120, 125

Договір про ЄЕС/Римський договір – 23, 28, 29, 47, 50, 53, 54, 55, 59, 60, 64, 70, 74, 77, 78, 84, 85, 91, 92, 97, 107, 117, 120, 121, 122, 125

Договір про об'єднання Співтовариств, Merger Treaty – 23

Договір про торгівлю та конкуренцію, Omnibus Trade and Competitiveness Act – 98

Другий пакет Делора – 125

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), European Free Trade Assotiations (EFTA) – 33, 79, 89, 93, 94, 95, 96, 169

Європейська асоціація вугілля і сталі (ЄАВС), European Coal and Steel Community – 19, 20, 21, 22, 23, 56, 64, 74, 101, 108, 121, 122, 132

Європейська асоціація інноваційного капіталу – 69

Європейська валютна система (ЄВС), European Monetary System (EMS) – 24

Європейська комісія/Комісія Європейських Співтовариств, European Commission/Commission of the European Communities – 24, 27, 28, 31, 33, 36, 38, 48, 53, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 67, 68, 69, 71, 72, 74, 78, 79, 83, 86, 88, 105, 106, 113, 115, 121, 123, 125, 134, 135, 154, 157, 161, 164, 176, 179, 184

Європейська норма (EN) – 89, 91

Європейська оборонна асоціація, European Community Defence – 22

Європейська організація досліджень та сертифікацій (ЕОДС) – 89

Європейська політична кооперація, European Political Cooperation – 22

Європейська Рада/European Council – 28

Європейська система оцінки відповідності виробу до європейських норм (KEYMARK) – 90

Європейська система центральних банків/European System of Central Banks – 31

Європейська служба поліції (Європол) – 38

Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), European Economic Community (EEC) – 11, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30, 33, 52, 53, 78, 80, 84, 89, 95, 96, 97, 98, 100, 101, 107, 112, 120, 121, 122, 125, 136, 139, 179, 180

Європейське співтовариство з атомної енергії (Євратом), European Atomic Energy Community (Euratom) – 5, 64, 106

Європейський валютний інститут/ European Monetary Institute – 31

Європейський господарський простір (ЄГП), European Economic Area (EEA) – 33, 93, 96, 98, 111, 116

Європейський інвестиційний банк, European Investment Bank – 25, 67, 75, 132

Європейський парламент/ Європарламент, European Parliament – 27, 34, 36, 67, 71, 125

Європейський соціальний фонд (ЄСФ), European Social Fund (ESF) – 25, 125, 132

Європейський фонд сільськогосподарської орієнтації та гарантування, Fonds Européenne d'Orientation et de Garantie Agricole (FEOGA) – 91

Європейський центральний банк/European Central Bank – 31

Європейські угоди/європейська угода – 36, 110, 112, 153, 155

Європейського фонд регіонального розвитку (ЄФРР), European Regional Development Fund (ERDF) – 122, 123, 124, 125, 132

Європейсько-японський діалог на тему політики і промислового співробітництва, EU – Japan Industrial Policy and Industrial Cooperation Dialogue – 101

Єдиний адміністративний документ (ЄАД), Single Administrative Document (SAD) – 30, 83

Єдиний Європейський Акт (ЄСА), Single European Act – 27, 28, 29, 30, 31, 34, 39, 47, 64, 125

Загальна система преференцій (ЗСП)/Generalized System of Preferences (GSP) – 80, 84, 94, 105

Зони навчання і просторового господарювання, Zones d'études et d'aménagement du territoire (ZEAT) – 130

II Банківська директива – 50

Інтегрований митний тариф Європейського Союзу, TARIC – 84

Інтегровані середземноморські програми – 124

Комітет аудиторів – 67

Комітет регіонів, Committee of Regions – 128

Комітет розвитку і реконверсії регіонів – 125

Комітету зі співробітництва ЄС – Україна – 113

Комплексна програма щодо МСП та ремесел – 72

Конвенції в Яунде – 93, 102, 103

Конвенції з Ломе/Ломейські конвенції – 80, 93, 94, 102, 103, 104, 105, 106

Копенгагенські критерії – 35

Котонуйська угода про співробітництво – 105

Ніцейський договір – 35

Нова трансатлантична програма – 99

Номенклатура одиниць територіальної статистики, Nomenclature of Units for Territorial Statistics (NUTS) – 128, 130

Організація економічного співробітництва в Європі (ОЕЄС)/  
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР),  
Organization of the European Economic Cooperation (OEEC)/  
Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) – 20, 94, 97, 169, 173

Охоронне застереження, Special Safeguard (SSG) – 81, 91  
Паризький договір/договір про ЄАВС – 20, 21, 54, 64, 82, 83, 121  
Перший пакет Делора – 29, 31, 125  
План Маршалла – 20  
План Шумана – 20  
Планові дій внутрішнього ринку, Single Market Action Plan – 35  
Погодження про впорядкований маркетинг, orderly marketing arrangements (OMAs) – 87  
Програма технічної допомоги для Співдружності незалежних держав, Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States (TACIS) – 112  
Рада Європейського Союзу /Рада Міністрів, Council of European Union/Council of Ministres – 29, 52, 55, 65, 68, 74, 107, 115, 157, 176  
Рада Європи, Council of Europe – 19  
Саарбрюкенське порозуміння, Saarbrücken Agreement – 37  
Система стабілізації впливів з експорту деяких мінералів, Minex – 104  
Система стабілізації доходів з експорту деяких сировинних товарів сільськогосподарського походження, Stabex – 103, 104  
Спільний зовнішній митний тариф, Common Customs Tariff (CCT) – 84  
Спрощення законодавства для внутрішнього ринку/Simpler Legislation for the Internal Market (SLIM) – 33  
Статистичне бюро ЄС (Євростат) – 128  
Суд Європейських співтовариств/Європейський суд/ Верховний суд ЄС/Трибунал Справедливості, Court of Justice, European Court of Justice – 44, 45, 51, 55, 61, 74, 77, 185  
Транс'європейські транспортні мережі, Transeuropean Networks (TEN) – 76  
Трансатлантична хартія – 98, 100  
Угоди про партнерство і співробітництво (УПС), Partnership and Cooperation Agreements (PCA) – 112, 113, 114, 199  
Урочиста декларація про Європейську Унію/Штуттгартська декларація – 27  
Фонд згуртування, Cohesion Fund – 125, 126, 176  
Центральноевропейська асоціація вільної торгівлі (ЦЄАВТ), CEFTA – 109  
Шенгенська інформаційна система – 37  
Шенгенська угода, Schengen Agreement – 37  
Advanced Communications Technologies Services (ACTS) – 76  
ASEAN Regional Forum – 106  
ASEM – Asia Europe Meeting – 106  
Business Cooperation Network (BC-Net), Комп'ютерна біржа інформації для підприємств – 72  
Cooperation on Science and Technology (COST) – 76

Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act – 99  
EFEX – European Network of Financial Expertise – 106  
European Strategic Programme for Research and Development in  
Information Technology (ESPRIT) – 76  
Forecasting and Assessment in the Field of Science and Technology (FAST) – 76  
Galileo – 75  
Główny Urząd Statystyczny (GUS), Головне статистичне управління  
Польщі – 160, 170  
Information Society Technologies (IST) – 76  
Iran and Libya Act – 99  
ISPA (Instrument for Structural policies for Pre-Accession) – 75, 135  
KEDO – Korean Peninsula Energy Development – 106  
Media II (програма діяльності задля підтримки виробництва  
аудіовізуальних засобів) – 76  
Merger Control Regulation, Розпорядження у справі об'єднання і  
перейменування підприємств – 56  
PHARE (Poland and Hungary Assistance for Restructuring their Economies)  
– 75, 135  
Research and Development in Advanced Communications Technologies in  
Europe (RACE) – 76  
SAPARD (Support for Pre-Accession Measures for Rural Development) – 135



Наукове видання

Луцишин Петро Васильович  
Федонюк Сергій Валентинович

**Європейські інтеграційні процеси:  
формування єдиного ринку**

Монографія

Редактор і коректор Г.Дробот

Верстка Л.Мельничук, Т.Іванчишин

Підп. до друку 18.12.2003. Формат 60x84/16. Папір офс. Гарн. Таймс. Друк цифровий. Обсяг 15,2 ум. друк. арк., 16,3 обл.-вид. арк. Наклад 500 пр. Зам. 1006. Редакційно-видавничий відділ “Вежа” Волинського державного університету імені Лесі Українки (43025, м.Луцьк, пр. Волі, 13). Друк – РВВ “Вежа” ВДУ (43025, м.Луцьк, пр. Волі, 13) Свідоцтво Держкомінформу ДК № 590 від 07.09.01.

